



Ekonomická univerzita v Bratislave
Fakulta medzinárodných vzťahov
University of Economics in Bratislava
Faculty of International Relations



Zborník vedeckých prác
z 21. medzinárodnej vedeckej konferencie

***Medzinárodné vzťahy 2020:
Aktuálne otázky svetovej
ekonomiky a politiky***



***International Relations 2020:
Current issues of world
economy and politics***

Proceedings of scientific works

from the 21th International Scientific Conference
3rd - 4th December 2020

Publishing Ekonóm
2020

Recenzenti/Reviewers : Mgr. Michael Augustín, PhD.
Ing. Kristína Baculáková, PhD.
JUDr. Lucia Bocková, PhD.
Dr. habil. JUDr. Ing. Katarína Brocková, PhD., LL.M
PhDr. Peter Csanyi, PhD.
doc. PhDr. Ľubomír Čech, CSc.
doc. Ing. Tomáš Dudáš, PhD.
Ing. Boris Dziura, PhD.
doc. Ing. Martin Grešš, PhD.
Ing. Mgr. Dorota Harakaľová, PhD.
Ing. Ľubica Harakaľová, PhD.
PhDr. Simona Chuguryan, PhD.
Dr. habil. Ing. Eva Jančíková, PhD.
Ing. Barbora Janubová, PhD.
PhDr. Rudolf Kucharčík, PhD.
doc. Milan Kurucz, CSc.
Dr.h.c. prof. Ing. Ľudmila Lipková, CSc.
doc. Mgr. Boris Mattoš, PhD.
Mgr. Juraj Ondriaš, PhD.
Ing. Leonid Raneta, PhD.
doc. PhDr. František Škvrnda, CSc.

Zostavovatelia/Editors: Mgr. Andrej Kiner
Ing. Zuzana Rozkošová
Mgr. Terézia Seresová
Ing. Jakub Szabó
Ing. Lenka Tomečková
Mgr. Eva Vlková

Za obsahovú a jazykovú stránku príspevkov zodpovedajú autori/Authors are responsible for the content linguistic and stylistic editing of their papers.

Vychádza jedenkrát za rok/Is published annually.

© Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta medzinárodných vzťahov/University of Economics in Bratislava, Faculty of International Relations, 2020

ISBN 978-80-225-4786-4
ISSN 2585-9412

Obsah/Content

Anton Aufner

Trainer in VET – Changing Requirements through Digitalisation 11

Michael Augustín

Súčasné podoby depolitizačnej praxe v súvislosti s protipandemickými opatreniami v boji s novým koronavírusom
Current Forms of Depoliticization Practice in Connection with Anti-pandemic Measures in the Struggle against the New Coronavirus 24

Kristína Baculáková

Prvé dopady pandémie covid-19 na kultúru a kreatívny priemysel
The First Impact of Covid-19 Pandemics on Culture and Creative Industries 36

Andrianna Baleha – Mykhaylo Kunychka

Vplyv migračnej krízy na bezpečnostnú situáciu v Berlíne
The impact of the migration crisis on the security situation in Berlin 43

Zuzana Beňová

Komparácia vzájomných migračných tokov medzi Slovenskom a Českom
Comparison of Mutual Relations between the Slovak and Czech Republic 52

Lucia Bocková

Hodnoty Európskej únie a nástroje na ich ochranu
The European Union Values and the Mechanisms for their Protection 64

Jozef Botlík – Milena Janáková – Milena Botlíková

CRM systémy jako možný nástroj konsolidace po koronavirové krizi – analýza EU
CRM Systems as a Possible Consolidation Tool after the Coronavirus Crisis – EU Analysis 80

Milena Botlíková

Dopady covid -19 na lázeňství
Impact of Covid-19 on the SPA Industry 90

Katarína Brocková

Islamské krajiny vo WTO
Islamic Countries in WTO 99

Pavel Bučka – Dominika Černáková

Soft Operations Research in Defence Decision-Making 104

Adam Cibul'a	
<i>Súčasné postavenie Islamského finančníctva v Nemecku</i>	
<i>Current Position of the Islamic Finance in Germany</i>	118
Peter Csanyi	
<i>Us Presidential Election 2020</i>	126
Ádám Csápai – Ildikó Csicsóová	
<i>Policy Reactions to Covid-19 in the Visegrád Four Countries</i>	136
Lubomír Čech	
<i>Postavenie hawaly v súčasnom globálnom finančnom systéme a otázky nad jej etickým rozmerom</i>	
<i>Position of Hawala in the Contemporary Global Financial System and Questions over its Ethical Dimension</i>	145
Michaela Čiefová – Pavol Rak	
<i>Nemecký jazyk ako komunikačné médium vedy, hospodárstva, práva a medzinárodných vzťahov</i>	
<i>German Language as a Communication Tool of Science, Economy, Law and International Relations</i>	159
Tatiana Damašková	
<i>Perspektívy vývoja eurozóny</i>	
<i>Development Perspectives of the Eurozone</i>	167
Nadiya Dubrovina – Maryna Azhazha – Tetyana Nestorenko	
<i>Evaluation of Quality of Services and Management in the Healthcare System</i>	174
Tomáš Dudáš	
<i>Ekonomický vplyv prvej vlny globálnej pandémie COVID-19 na ekonomiky štátov V4</i>	
<i>Economic Impact of the First Wave of the COVID-19 Global Pandemics on the Economies of V4 Countries</i>	185
Mariia Ermilova	
<i>Mechanisms for Improving the Efficiency of the Housing Market to Provide Citizens with Affordable Housing</i>	193
Reinhard Furtner	
<i>Biographical variables as predictors for money attitudes</i>	200

Silviya Georgieva – Kostadin Kolarov	
<i>Size, Sector and Ownership of Enterprises as Determinants of Internationalization and Support Needs</i>	210
Natália Goda	
<i>Teoretické vymedzenie „place branding“ a jeho príklady</i>	
<i>Theoretical Definition of „Place Branding“ and its Examples</i>	219
Martin Grešš	
<i>India and BRICS – Comparison of Economies</i>	225
Dorota Harakaľová	
<i>Pôvodní obyvatelia Arktídy v aktuálne meniacich sa podmienkach</i>	
<i>Arctic Indigenous Peoples in Current Changing Terms</i>	233
Lubica Harakaľová	
<i>Plán obnovy pre Európu – reakcia EÚ na krízu</i>	
<i>Recovery Plan for Europe – EU Response to the Crisis</i>	239
Klaudia Hraníková Pytel'ová	
<i>Tranzitívna spravodlivosť v kontexte ozbrojeného konfliktu v Líbyi v roku 2011</i>	
<i>Transitional Justice in the Context of the Armed Conflict in Libya in 2011</i>	247
Andrea Chlebcová	
<i>Vzťah EÚ a Západného Balkánu počas pandémie Covid-19</i>	
<i>EU-Western Balkans Relations at the Time of the Covid-19 Pandemic</i>	254
Lujza Chrvalová	
<i>Analýza zapojenia štátov Južnej Ameriky do medzinárodnej legislatívy v oblasti kontroly a obchodu s konvenčnými zbraňami</i>	
<i>Analysis of the involvement of South American states in international legislation in the field of control and trade in conventional arms</i>	262
Simona Chuguryan	
<i>Príčiny a dôsledky zmien v migračnej politike Švédska</i>	
<i>Causes and Consequences of Changes in the Sweden's Migration Policy</i>	271
Karol Janas – Zuzana Haladejová	
<i>Bilateral Cooperation Development the Slovak Republic and the Republic of Moldova</i>	280
Eva Jančíková	
<i>Inovácie ako motor rozvoja ekonomiky Taiwanu</i>	
<i>Innovation as a Motor of Economic Development of Taiwan</i>	291

Peter Jančovič

Vplyv zdrojov externého financovania na ekonomický rast v malých ostrovných rozvojových štátoch Karibskej oblasti
Effect of Sources of External Financing on Economic Growth in Small Island Developing States of the Caribbean Region 298

Barbora Janubová – Peter Jančovič – Tomáš Kajánek

Odhad vývoja slovenského vývozu do roku 2026
Development of Slovak Export until 2026 309

Tomáš Kajánek

Energy Security vs Clean Energy: Energy Policy of the Visegrad Group Countries in the Context Of The European Union Membership 315

Martin Karas

Analýza diskrepancií v rámci politického liberalizmu
Analysis of Discrepancies within Political Liberalism 328

Lidiia Karpenko

Indicators and Strategic Imperatives of Innovative and Investment Territories Development: General Principles of Asset 333

Andrej Kiner

Korelácia medzi priamymi zahraničnými investíciami a imigráciou v kontexte Slovenska
Correlation between Foreign Direct Investments and Immigration in the Context of the Slovak Republic 347

Ján Kmet'

Vplyv vonkajšieho prostredia na bezpečnostnú situáciu v Slovenskej republike a v Českej republike
The Impact of the External Environment on the Security Situation in the Slovak Republic and the Czech Republic 356

Monika Kochajdová

Klasifikácia systému fungovania ekonomických sankcií
The System Classification of Functioning of Economic Sanctions 362

Marcel Kordoš

Slovak Tourism Development under the Industry 4.0 Approach 371

Valeriia Kostiaeva

Covid-19: Economic Boom or Slump for the Global Cable Industry 383

Kristína Krupová	
<i>Islam a krajná pravica vo Francúzsku</i>	
<i>Islam and Far-Right in France</i>	392
Rudolf Kucharčík	
<i>Príčiny, priebeh a dôsledky ekvádorsko-peruánskeho konfliktu</i>	
<i>Causes, Development and Consequences of the Ecuadorian-Peruvian Conflict</i>	403
Milan Kurucz	
<i>Realizácia Parížskej klimateckej dohody: národný štát a záujmy</i>	
<i>Implementation of Paris Climate Agreement: Nation State and Interests</i>	410
Eudmila Lipková	
<i>Argentínska ekonomika v 21. storočí</i>	
<i>Argentine Economy in the 21st Century</i>	416
Vladlena Lisenco	
<i>Social-Economic and Legal Imperatives of Sustainable Development</i>	425
Olha Lukovska – Iryna Orlenko – Nataliia Zlenko	
<i>Preliminary Consequences of Quarantine Restrictions for a Cultural Institution</i>	432
Ingrid Majerova – Ainur Abdrazakova	
<i>Bibliometric Mapping on SMART Concept Research</i>	442
Ján Marek – Tomáš Martaus	
<i>Pôsobenie Slovenskej republiky v misii UNFICYP</i>	
<i>Activities of the Slovak Republic in the UNFICYP mission</i>	451
Jana Marková	
<i>Vliv konfliktů na změny v globálním ekonomickém prostoru</i>	
<i>The Impact of Conflicts on Changes in the Global Economic Space</i>	461
Augustin Nguh	
<i>The V4 – Africa Re-engagement: Why Now?</i>	471
Tatiana P. Nikolaeva	
<i>Mortgage Securities Market Development in the Russian Federation</i>	478
Monika Nová	
<i>Migration to Western Countries in Search of Work</i>	491

Sára Novorytová – Lukáš Jursa

Přirozená úroková sazba: „Nenápadná, ale přesto významná“

Natural Rate of Interest: "Unspectacular but still Significant" 497

Jindřich Nový – Jana Bílkovská

Základní komparace systému celoživotního vzdělávání a dalšího vzdělávání v České republice a v Dánsku

Basic Comparison of the System of Lifelong Learning and Further Education in the Czech Republic and Denmark 523

Juraj Ondriaš

Islamský turizmus v Číne

Islamic Tourism in China 538

Aleksander Ostenda – Vira Dubrovina – Olena Martyniuk

Evaluation of Quality of Services and Management in the Healthcare System 546

Rudolf Pástor – Pavel Bučka

Chronológia vývoja medzinárodného právneho rámca na poskytovanie podpory zo strany hostiteľskej krajiny a jej súčasný stav v SR

Chronology of the Development of the International Legal Framework for Providing Support by the Host Country and its Current Situation in the SR 553

Janka Pásztorová

Špeciálne ekonomické zóny ako nástroj na prilákanie priamych zahraničných investícií do Srbska

Special Economic Zones as Tool for Attracting Direct Foreign Investments to Serbia 567

Peter Pattis

Heuristics: The Approach for Decision-Making in VUCA times 573

Leonid Raneta – Boris Dziura

Rozvoj afrických krajín v kontexte post-koloniálneho ekonomického systému

Development of African Countries in the Context of the Post-Colonial Economic System 590

Anna Rivna

Foreign Direct Investment: Theories, Determinants and Economic Importance 595

Vít Rouč

Prezidentské volby v Bolívii a její vývoj v posledních 15 letech

Presidential Election in Bolivia and its Development During Last 15 Years 604

Zuzana Rozkošová	
<i>Súčasný stav migrácie stredoázijských krajín do Ruskej federácie</i>	
<i>The Current State of Migration from Central Asian Countries to the Russian Federation</i>	612
Terézia Seresová	
<i>Remitencie – „Inbound” a „Outbound” Ruskej federácie</i>	
<i>Remittances – Inbound and Outbound of Russian Federation</i>	621
Stepanova Diana – Baitenova Laura – Mutaliyeva Lyailya Maratovna	
<i>International View on Financing of Companies with Small Market Capitalization</i>	628
Irina Strelnikova	
<i>Concepts of the Lega Status of the European Union</i>	638
Jana Stuchlíková	
<i>Dopady COVID-19 na ekonomickú a sociálnu udržateľnosť podniků v cestovním ruchu</i>	
<i>The Impacts of COVID-19 on the Economic and Social Sustainability of Tourism Enterprises</i>	645
Jakub Szabó	
<i>Political and Economic Patterns of Dependency: A Case of Eastern Periphery of the EU</i>	655
Jaroslav Škrabal – Petra Chmielová	
<i>Tools to Support the Regeneration of Brownfields in the Czech Republic</i>	670
František Škvrnda	
<i>O súčasnej teórii vojny</i>	
<i>Of the Current Theory of War</i>	681
Radoslav Štefančík	
<i>Medzinárodná migrácia v kontexte švajčiarskej priamej demokracie</i>	
<i>International Migration in the Context of Swiss Direct Democracy</i>	689
Lenka Tomečková	
<i>Soft power Turecka v kontexte propagácie neoosmanizmu</i>	
<i>Turkey's Soft Power and the Promotion of Neo-ottomanism</i>	700
Kamila Turečková – Danuta Duda	
<i>Existence brownfieldů jako příčina nižšího výnosu daně z nemovitých věcí v obecních rozpočtech: případová studie na Českou republiku</i>	
<i>The Existence of Brownfields as the Cause of Lower Revenue of Real Estate Tax in Municipal Budgets: Case Study in the Czech Republic</i>	706

Thomas O. Uitz – Heinrich Pfriemer	
<i>Service Recovery: Strategies and Social Media Insights</i>	721
Maria Vasilska	
<i>International Subcontracting – From Traditional Towards Strategic Interfirm Relationships</i>	737
Lucia Yar	
<i>Turecko v kríze: diverzná zahraničná politika ako zastieranie hospodárskej krízy</i>	
<i>Turkey in Crisis: Diversionary Foreign Policy as a Cover-up to the Economic Crisis</i>	744
Natália Zagoršeková	
<i>Rozvojová spolupráca Európskej únia a jej členských štátov s Afrikou</i>	
<i>Development Cooperation of the European Union and its Member States with Africa</i>	752
Dmitry Zavyalov – Olga Saginova – Nadezhda Zavyalova	
<i>Increasing Business Competitiveness with the Instruments of Sharing Economy</i>	759
Tetyana Zubro	
<i>Politický systém na Ukrajine: hľadanie optimálneho modelu</i>	
<i>Political System in Ukraine: Finding the Optimal Model</i>	766

TRAINER IN VET – CHANGING REQUIREMENTS THROUGH DIGITALISATION

Anton Aufner

University of Applied Sciences Burgenland, Department of Business Studies, Campus 1,
Eisenstadt, Austria, e-mail: 1719001133@fh-burgenland.at
Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovak Republic, e-mail: 1719001133@fh-burgenland.at

Abstract: Digital transformation is the main part of the fourth industrial revolution. It affects not only the industry but also whole life. The rapid technological change will face a digital competence gap in today's world of work. This gap has to be closed and as a result, qualification especially in the field of VET – vocational education and training – is becoming more and more important to cover the needs of the economy and to bring forth well-skilled workers. Therefore, education, the training system and programs have to be adapted to the new challenges and requirements. A precondition to achieve digital transfer is to train the trainers. They build the basis for well-trained employees with a high-quality level of education and therefore they need digital know-how to implement the new learning methods in their professional teaching content. The aim of this article is to research the knowledge of trainers in digitalisation and the requirements for this profession, based on literature studies, surveys and derived data as well as a current best practice example.

Key words: digitalisation, transformation, training, vocational education, skilled workforce

JEL: J24, I26, O33

Introduction

The challenge and key for successful digital transformation is qualification. It will become the currency of the 21st century. It is part of innovation and a basic requirement for competitiveness. Therefore, companies are more and more move towards fostering the strategy of lifelong learning. One focus in personal development strategies is on digital transformation. Employees becomes more and more involved in the change and development of technological processes but also in the development of future oriented education concepts. Digital technologies open new fields of learning with more flexibility, mobility and time independence. Digital contents as well as intelligent learning systems and environments support the integration of learning in the working process. Digital transformation is affecting all areas of life, especially the economy, i.e. the existing industries and new established start-ups, in the way that products are designed and delivered. New paradigms, business models and possibilities are arising and will be generated. The so-called fourth industrial revolution has found its way into all parts of our life. It will change the way of living, of working and of private habits and relationships. But for future technologies knowledge cannot be trained in advance in the same way as material is produced and stored. Digital transformation also has implications for education and has found its way into vocational education and training (VET). In 2013, in their information paper 'Die Bildung öffnen: Innovatives Lehren und Lernen für alle mit Hilfe neuer Technologien ...', the European Commission had called to increase understanding in the use of new technologies. This information paper describes the setting up of a new agenda to stimulate high quality, innovative learning methods by support of new technologies and digital contents. Procedures

for open learning surroundings which improve education and training were suggested.¹ This implies that teachers and trainers must be supported in the acquisition of digital competencies and practical experience using the same, including the updating of curricula. A further document, ‘A new skills agenda for Europe’, by the European Commission² focuses on digital skills. The key message is characterized as follows, “Skills are a pathway to employability and prosperity. With the right skills, people are equipped for good-quality jobs and can fulfil their potential as confident, active citizens. In a fast-changing global economy, skills will to a great extent determine competitiveness and the capacity to drive innovation. They are a pull factor for investment and a catalyst in the virtuous circle of job creation and growth. They are key to social cohesion (...). New ways of working are affecting the types of skills needed, including innovation and entrepreneurship. Many sectors are undergoing rapid technological change and digital skills are needed for all jobs, from the simplest to the most complex.”³

The goal of the skills agenda, which can be seen as a start to thinking about the necessity to add the digital requirements in political statements is “... centred around three key work strands:

1. Improving the quality and relevance of skills formation
2. Making skills and qualifications more visible and comparable
3. Improving skills intelligence and information for better career choices”⁴

A lot of initiatives therefore have been started; as for example the European competence frame in 2016, the Europass with a self-assessment and support for trainers. They all focus on the economy, the labour market and on education.

“The Commission also highlights that today 90 % of jobs require some kind of digital skills, while almost half (44 %) of the EU workforce has low basic digital skills, of which 22 % has no digital skills at all. As result, the latter group are at risk of unemployment, poverty and social exclusion and reskilling and upskilling of low and medium occupations is a priority to prevent a polarisation of the labour market and the so-called digital divide”, is cited in the report of the European Training Foundation.⁵ To make the digital training transfer a reality and to improve digital skills, the teachers’ and trainers’ commitment is required, which is a key factor. These are the groups which are directly involved in the skills transformation process. They are also the spearhead to realise the European commission’s digital goals but also those of the companies. The success of a company depends on its backbone, the workforce’s qualifications and VET trainers are responsible for the transfer of knowledge required for these qualifications.

The COVID-19 pandemic, a health crisis, can be seen as a catapult take off in digital learning. Many countries have (rightly) decided to close schools, colleges, universities but also training institutes in the field of VET. The crisis points out the dilemma of politicians but also all responsible leaders of education organisations, who had done too little in terms of upgrading teachers and trainers with the necessary digital skills, as postulated by the already cited strategy papers. Not being really prepared for distance learning was not only a massive shock for participants in running training courses but also for different sectors of training. Practically overnight, teaching online became the most important form of learning.

¹ EUROPEAN COMMISSION (2013): Die Bildung öffnen: Innovatives Lehren und Lernen für alle mithilfe neuer Technologien und frei.

² EUROPEAN COMMISSION (2016a): A New Skills Agenda for Europe. Working together to strengthen human capital, employability and competitiveness.

³ EUROPEAN COMMISSION (2016a): A New Skills Agenda for Europe. Working together to strengthen human capital, employability and competitiveness, p. 2.

⁴ EUROPEAN COMMISSION (2016a): A New Skills Agenda for Europe. Working together to strengthen human capital, employability and competitiveness, p. 3.

⁵ BROLPITO, A. (2018): Digital skills and competence, and digital and online learning, Turin. European Training Foundation, p. 13.

To meet such challenges, it is necessary to have access to the newest developments, to know what the demand of the industry and have trainers, who permanently update their skills. In their training strategy, published by the International Labour Office in 2010, the G 20 leaders to see skills development as a pathway out of poverty and towards more productive economies. The purpose of this study is to research the requirements for a trainer in VET based on the status of digital transformation current at the time of writing. The following article describes the role of a trainer combined with the tasks and the qualification requirements to master the challenges in the digital age. The literature review focusses on a description of the challenges faced and future frame conditions. This leads over to the research field, the methodology and findings and will be complemented by the results from different surveys and a best practice case. The final chapters cast attention on the conclusion of the research.

Literature review

For a better understanding of this research, which also has the aim to create awareness for a topic that greatly constitutes the basis for a well-trained workforce and which at the end of the path leads to economic growth, it is necessary to clarify the different approaches to definitions. Derived from the definitions it leads to the changing requirements through digitalisation which are preconditions in the future tasks of trainers in VET.

Definition of digital learning

“While a well-established overarching definition is hard to find (Williams 2018), digitalisation of learning describes the process by which education and training, and generally skills acquisition, development and recognition, are being transformed by the use of digital technologies. To draw a comprehensive picture of digital learning, therefore, it is necessary to consider the phenomenon in all its complexity, bearing in mind that it encompasses any type of learning that is undertaken with the support of digital technology. This includes learning that occurs in formal and non-formal education and training, as well as voluntary informal learning activities in everyday life, such as visiting museums, reading a manual or watching videos. When taking this broad perspective, it appears evident that digital technologies impact on learning processes at all ages, whether for children in early education and schools, for students in higher education or for workers in vocational training at the beginning of or throughout their career” is cited by the Centre for European Policy Studies in their report about the Index of Readiness for Digital Lifelong Learning Changing How Europeans Upgrade Their Skills.⁶

The above definition does not require commenting. It gives a clear answer and opens a wide range of possibilities but also anticipates a wide range of know-how for understanding digitalisation in detail.

Definition of VET

The definition of VET is an important element for a better understanding of the researched target group – the teachers/trainers – and for further specialization as it is used in this article. “Vocational education and training take many forms and is the most heterogeneous of the main education and training sectors in Europe today. It has the task to prepare people for a particular occupation or occupational group”.⁷ Cedefop, the European Center for the Development of Vocational Training defines VET as “...education and training which aims to equip people with knowledge, know-how, skills and/or competences required in particular occupations or more broadly in the labour market”⁸ In 2008, Moodie defined vocational education and training as “the development and application of knowledge and skills for middle

⁶ BEBLAVÝ, M. et al (2019): Index of Readiness for Digital Lifelong Learning, p. 13.

⁷ AUFNER, A. (2018): Current Issues of World Economy and Politics, p. 22.

⁸ CEDEFOP research paper No. 64, (2017), p. 292.

level occupations needed by society from time to time” cited by Cedefop.⁹ Moodie’s definition, i.e. the development and application of knowledge and skills for middle level occupations, is very realistic as it focuses on the needs of the labour market.

A definition of VET related to the industry could be ‘to bring theory to practice’, meaning that the transfer and acquisition of knowledge and skills is based on theoretical and practice-focused components.¹⁰ In this research VET is understood as an additional offer to adults and young people, who have finished their basic school education and to provide the possibility, not only for individuals but also for companies, to strengthen the knowledge and know-how of their staff and to provide them with brand new technologies and working methods. The European Training Foundation has a very practical definition. “Vocational education and training (VET), [...], can be described as a policy area dealing with the organised provision of opportunities for the development of labour-market-relevant skills for all. This includes in particular [...]: CVET opportunities, often non-institutional, in the form of in-company training, opportunities for upskilling and re-qualification and continuing professional development organised by public authorities, sectoral and trade organisations or commercial vendors, with different levels of regulation and certification.”¹¹ Derived from these definitions, the requirements for trainers in VET are very challenging and demand a wide and high level of competencies, which have to be fulfilled. The trainer has to possess professional as well as didactical skills, he has to bridge and close the gap of knowledge transfer between different target groups, different levels of knowledge, ages and cultural backgrounds. Digital skills required to train others have recently been added to the list.

Definition of Trainer

At first it should be clarified that there are different definitions for the same role. The definition of trainer in VET is different from the trainers/teachers who are responsible for educating young students in secondary schools and/or apprenticeship teaching. In this article the definition of trainer is based on the task which means he has to lead participants along the way and appropriate level for fulfilling the requirements in the world of work. This demands that the trainer is familiar with the rapid developments of respective work processes and places in industry. He is a tutor and the person who is in touch with the trainees most of the training time. We know that learning is a very personal matter, which has to be performed actively by each individual. Trainers accompany the course participants with innovative learning methods and thereby assist them in acquiring knowledge and competencies self-reliantly. Digital transformation which also uses self learning methods requires as a prerequisite also a certain level of self-learning competence.

The role of trainer is undergoing a change process. Not only is it important for the trainer to have occupational skills, but it also demands and comprises more and more know-how in fields outside of these occupational skills, e.g. competencies in the field of didactics, self-reflexion as well as social and context competence. Today digital skills are an obvious and integrated part of trainer qualification and offer opportunities for new methods of learning transfer, e.g. eLearning, chatrooms, platforms, and hybrid learning.

The process starts one step before the training itself as it requires implementing and integrating digitalisation in the training course itself.

⁹ CEDEFOP research paper No. 63, (2017), p. 13.

¹⁰ AUFNER, A. (2018): Current Issues of World Economy and Politics, p. 24.

¹¹ BROLPITO, A. (2018): Digital skills and competence, and digital and online learning, Turin. European Training Foundation, p. 42.

Qualification and the digital competence framework

The shift from teaching to learning also affects trainers. It steers them into a new role and through digital transformation, new chances were and are emerging for trainers. The profession is receiving a new dimension in the requirements and especially a new field of learning in the market, is emerging. From the past till now the competencies for trainer are manifold: On the one hand as a basic criteria they have to fulfil the professional competencies required from a trainer for a particular field as well as having additional skills in personal, social and methodical approaches. They also need to be communicative, must be able to tackle conflicts and group dynamics, manage different course situations and handle gender, age and diversity issues. A trainer also has to have a high level of self-reflection ability. “This means the ability to create the training design, to choose the best teaching methods and aids, i.e. material, for each course and has to meet the highest requirements for methodical-didactical competence. In particular, he has a large set of methods, aimed at stimulating the course participant’s self-learning competence and self-responsible way of learning. The trainer has to be capable of adjusting to the learners and their different learning progresses in class by facilitating practice-oriented learning and building close relations to the trainees. At which the practical experience always has to be integrated. Beside his role as a trainer, he fulfils that of a ‘learning companion’”¹² It was a key requisite, a context competence, till now that the trainer develops a stimulating learning atmosphere and to accompany the course participant in their self-reliant learning process. Also, to have the competence to bring his knowledge in a learning content. From now on also in digital teaching form.

A Cedefop study on training professionals (Volmari et al., 2009) divides trainer competencies into strategic and operational dimensions of administration, training support, development and quality assurance, and networking.¹³

“The expected competence areas for trainers include:

- (a) organisation and planning,
- (b) project management, planning and preparation of training,
- (c) support to learning,
- (d) assessment and evaluation,
- (e) developing oneself,
- (f) developing workplace (company),
- (g) quality management.”¹⁴

The European Commission (2010) has also defined the competencies for adult learning professionals in thirteen tasks, which is cited in the above CEDEFOP study and includes VET.

“The core emerging competence profile of a trainer in ongoing training are

- (a) being an expert in a field of study/practice;
- (b) being responsible for the further development of adult learning;
- (c) being a fully autonomous lifelong learner;
- (d) being a communicator, team player and networker;
- (e) didactical competence;
- (f) empowering adult learners;
- (g) coping with heterogeneity and diversity in groups.”¹⁵

While all listed competencies are of great relevance, digital competence has over recent years gained in importance and therefore needs to be added to the list. Since the time of the CEDEFOP 2013 study, a number of national policies and strategies by the European Commission focus on digital upskilling and are emphasised in the CEDEFOP research paper

¹² AUFNER, A. (2019): Trainers - the key element and success factor in VET, p. 7.

¹³ CEDEFOP (2013): Trainings in continuing VET: emerging competence profile, p. 74.

¹⁴ CEDEFOP (2013): Trainings in continuing VET: emerging competence profile, p. 74.

¹⁵ CEDEFOP (2013): Trainings in continuing VET: emerging competence profile, p. 74.

‘Key competences in initial vocational education and training: digital multilingual and literacy’ cites further papers¹⁶ such as Rethinking Education (2018), the New skills agenda for Europe (European Commission, 2016); Opening education (2018); The Digital Skills and Jobs Coalition (2018), and also labour-market orientated policy initiatives in 2018 such as *A new boost for jobs, growth and investment* and *Digital single market*. “Digital literacy and skills are promoted in the initiative, Digital agenda for Europe (European Commission, 2014a).”¹⁷ The Digital education action plan includes three priorities related to digital competence in education. One of them is “making better use of digital technology for teaching and learning”.¹⁸

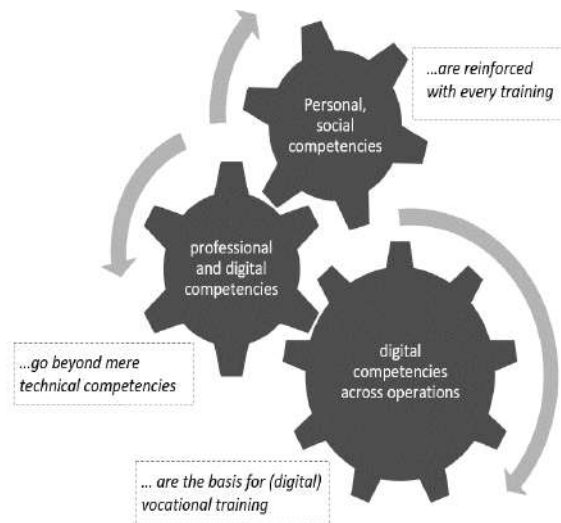
In their Digital Competency Framework, the European Commission has defined the basis of digital competencies and describes the following five competence areas:¹⁹

- information and data
- communication and collaboration
- digital content creation
- security
- analysis and problem-solving

These digital competencies go hand in hand with personal and social skills as well as professional skills.

Figure 1²⁰ documents the correlation of the different competencies, i.e. personal and social, technical digital and inter-vocational digital. The different competencies can be seen as parts of a gear or transmission system, where one wheel drives the others, independent of its position and ranking. If one component blocks the entire system is stopped.

Figure 1: Correlation of Competencies



Source: FLEISCHER, A. – BRUNNER, S. (s.a.). Lern- und Arbeitswelt. Vienna (translated and adapted)

¹⁶ CEDEFOP research paper No. 78 (2020): Key competences in initial vocational education and training: digital multilingual and literacy, p. 43.

¹⁷ CEDEFOP research paper No. 78 (2020): Key competences in initial vocational education and training: digital multilingual and literacy, p. 43.

¹⁸ CEDEFOP research paper No. 78 (2020): Key competences in initial vocational education and training: digital multilingual and literacy, p. 43.

¹⁹ VOURIKARI, R. et al. (2016): DigComp 2.0: The Digital Competence Framework for Citizens.

²⁰ FLEISCHER & Brunner, in Lern- und Arbeitswelt (special edition), p. 379.

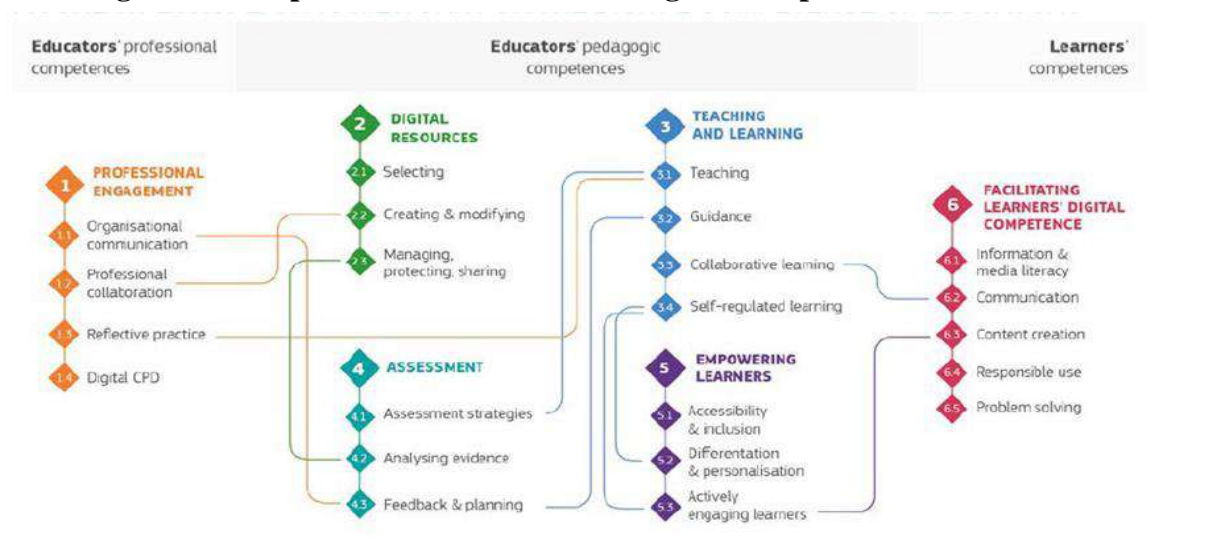
In 2017, the Joint Research Center developed the first European Framework for the Digital Competence of Educators, as shown in Figure 2. It is a further development of the European Commission’s Digital Competency Framework as previously described.

“The DigCompEdu Framework aims to capture and describe educator-specific digital competences by identifying 22 competences organised in six areas, including a six-level (A1... C1) progression model to help educators assess and develop their digital competence”.²¹ The framework is primarily focused on schoolteachers; trainers in VET find their necessary digital competencies and requirements most suitable described in the sections 2, 3 and 6.

Digital technologies are integrated in the sections 2 and 5. Specifically important for trainers is section 2, which focuses on the selection, creation, modification and management of digital resources, and section 3, which targets teaching with the use of digital technologies. In sector 6 the trainer should be able to promote information and media literacy and integrate specific activities to enable digital problem solving, digital content creation and digital technology use for communication and cooperation.

According to this approach, a teacher’s or trainer’s general digital competence (as described in the DigComp) is a prerequisite in today’s world of learning. It is a new challenge to acquire the necessary digital skills beside keeping abreast of professional skills.

Figure 2: European Framework for the Digital Competence of Educators²²



Source: BROLPITO, A. (2018): Digital skills and competence, and digital and online learning, Turin. European Training Foundation (ETF), p. 27.

Digital learning as a chance

The Covid-19 pandemic has secured the development and the service of digital work and learning. A lot of companies and their employees were not prepared to handle the situation of working from at home. A declining economy opened a new chance for those trainers who were prepared for the situation to train people in handling online platforms, learning from home via mobile learning, and making use of online trainings.

Reality showed that while a certain range of trainers were prepared to go digital, this was a challenge since hardly any of trainers’ or their training companies’ program contents were ready for the digital age. Trainers, also the digitally experienced, very often have interesting topics and ideas, but the knowledge of how to transfer these into a professional

²¹ BROLPITO, A. (2018): Digital skills and competence, and digital and online learning, Turin. European Training Foundation (ETF), p. 27.

²² Source: BROLPITO, A. (2018): Digital skills and competence, and digital and online learning, Turin. European Training Foundation (ETF), p. 27.

program, conforming to digital standards, is missing. E-learning requires a new experience in didactics and methodology. The trainer has to know about different eLearning and digital concepts which he has to employ on demand. This acquires flexibility in the exercise of the instruments.

In real life, not very many trainers have the level to fulfil these criteria. Today the trainer, who is typically not an IT expert or even IT-minded, needs to build technical beside didactical and professional skills.

The trainer market is in a rapidly changing process, accelerated through the crisis and the needs of clients. In the foreseeable future, the trainer will become a learning process coach and his tasks will include the conception and consultation regarding the selection of tools, learning methods and contents. In the learning process he will take over the roles of coach, modelling, reflexion and expertise.

A somewhat neglected part is the trainer's interaction in the new surroundings; i.e. how to hold attention of the trainees in the digital environment, how to act in front of a camera, which implicates considering elements such as light, sound, speech, and screen management, all of which are further skill that have to be learned.

Trainers will tread new paths in the future, having to bridge between professional skills and digital competence on the same level. Thus, they too become lifelong learners in using the digital transformation as a chance to perform on the growing eLearning market.

The role of trainers is not very strongly represented in literature. Especially when regarding their responsibility towards a target group and the impact trainers have on effective knowledge transfer, now also the digital way, and the acquisition of competencies. It is in the hands of the trainer to develop and guide young people on their way to participate successfully in the world of work. A great responsibility which mostly is underestimated.

Methodology

This paper is based on a theoretical analysis as documented in the literature review, substantiated by the author's practical experience through more than 20 years in the field of VET, as well as a description of the trainer's role and the challenges and chances in a new environment. Online surveys were carried out to investigate the following research question: "Do trainers in VET meet the changing requirements for their jobs through digitalisation, and whether they fulfil the criteria? One questionnaire was combined with additional questions relating to the field of VET while a second questionnaire was a combination of questions to trainers but also for clients regarding the technical infrastructure and platforms used. Based on a very open definition of digitalisation, the challenge was to find a reality-related definition for the term VET and 'trainer', so that the reader can agree and understand the role of a VET trainer and the impact of his tasks in practice. The articles, scientific studies and books used and analysed, more or less focus on teachers. In the case of digitalisation there are common topics which are described in the literature review. In a number of countries, and also in Austria, data about trainers in VET are very rare. For this reason, the author has developed an online questionnaire to complement figures that are voluntarily reported by trainers and can thus be confirmed by the survey, which was done immediately after the first lock down ended. The following chapter reports the results of the survey, conducted by the author and the key figures derived. It will be supplemented by a further survey about the status of distance learning done by a training institute that is closely connected to the author, and a survey about trainer skills regarding distance learning presentation tools. A survey done by CEDEFOP in 2020 confirms this research and will be complemented by a short description of a digital assessment. This best practice example shall document the surroundings in which trainers and experts in VET are required to work and to bring in their skills. It illustrates the challenges and dependence also on technical circumstances which cannot always be influenced.

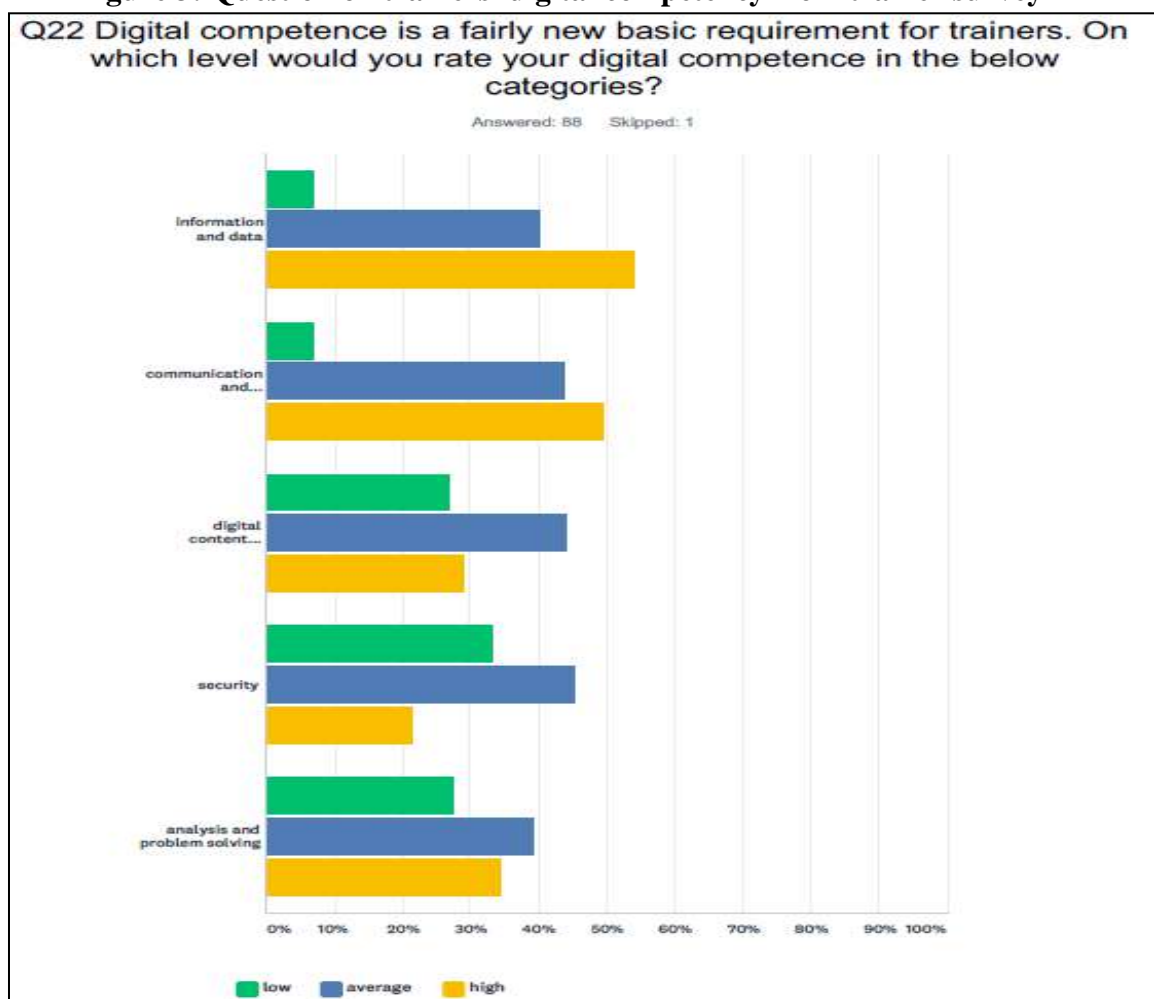
Results

As described in the methodology chapter, surveys regarding digital competencies were done to collect data. The results will be analysed and documented in the following sub chapters.

3.1 Survey – half year before lock-down due to Covid 19

An online survey was done in 2019 by the author with the aim to research the status, competence and quality of trainers in VET. The questionnaire was sent to VET institutes in Austria who forwarded this to their trainers. One challenge for the trainers was that the survey was provided in English language. From this it can be assumed that only trainers with a certain level of English knowledge participated in the survey. The research time frame was one month during July and August 2019. The questionnaire included 34 questions including digitalisation and was answered by 89 respondents. From an analysis of online research data from 2019 with a focus on IT competence it is derived that the sample of participants were engaged in different training fields, from technics to soft skills, where the majority are trainers questioned have more than 15 years of occupational experience, which they bring in to their work as trainers. Asked for their level of education, 73.56 % answered to have completed academic or university of applied science or tertiary studies. Regarding their competencies which they bring in, 79.8 % of respondents see subject specific competence as ranking first before social, trainer and personal competencies, with only 35.7 % actually having digital competency. Answering the question on ranking the importance of competencies in the training they hold; subject specific competence again is positioned first place (60.5 %) with digital requirements ranking fifth position.

Figure 3: Question on trainers' digital competency from trainer survey



Source: AUFNER, A. (2019) own online survey

Digital competency ranks in the fifth position of six possible ranks, whereas the respondents reported a high level of knowledge on information and data (54.02 %) as well as communication and collaboration (49.43 %). 44.19 % reported an average level of competence in digital content creation as shown in figure 3.²³

Content development and implementing in digital training will become more and more important. In the following Survey we can derive that the willingness to take over digital trainings – which postulates also digital contents – is increasing.

3.2 Survey – 2 months after the first lock down in case of Covid 19

In the following sample with the same target group as in survey one – trainers in VET - was asked to answer questions about digitalisation. The survey was done by a training institute in June 2020, which is close related to my work; it addressed a sample of 475 trainers and 94 or 15 % answered. The result brought out, that in the meantime 63,8 % are teaching in distance learning. If the support will increase 61,8 % would take over distance learning courses. The greatest challenge in time of lock down and afterwards are the technical requirements to master the new learning methods, followed by organisational and didactical criteria.

The question regarding the method 58,5 % answered that the combination between distance learning and being present would be the best. Only 10,6 % would prefer classical online learning. This also covers the result from survey one on digital competencies. It can be derived that a precondition for eLearning acceptance and further development for the trainers in this field is the technical support and an upgrading of know how in the technical requirements.

3.3 Survey – one month after the first lock down in case of Covid 19 regarding the presentation tools

A further short survey regarding the use of digital teaching tools in eight VET training institutes abroad and 70 interviewed international trainers documented that the most used tool is Zoom with 100 %, followed by Big Blue Button and Skype.

3.4 Digital best practice

CEDEFOP research paper No.78 about the digital key competencies in initial vocational education noticed that the digital competence and its use in VET is often seen in assessments. It is cited that, “An example of assessment by an examination board is the Austrian apprenticeship programme on welding. During the final apprenticeship examination, digital competence is assessed in a written examination, with a small part devoted to simple programming commands...”.²⁴

Over and above the cited assessment, a recent best practice case is an examination, which was held in October 2020 for skilled welders of an Austrian world leading company located in Salzburg. Their apprentices were located in China. COVID-19 made possible and accelerated the development of digital examinations over more than 7000 miles distance.

In order to hold exam finals for the ten apprentices this year, despite the many limitations caused by COVID-19, the examination board and the company found an ideal solution by initiating something which had previously never been done: holding final exams, not only the theory but also the practical part for welding technicians certification, digitally.

The exam committee consisting of trainers with long professional experience and digital know-how, met at the company’s headquarters in Salzburg. Using secure and stable data connections, the practical part of the exams, i.e. the production of three workpieces, in Rudong

²³ Source: online survey conducted 2019 by the author.

²⁴ CEDEFOP research paper No. 78 (2020): Key competences in initial vocational education and training: digital multilingual and literacy p. 78.

were monitored virtually. From a technological point of view, the key success factor was the use of a SmartEye, a camera mounted on the supervisor's helmet, which, in addition mobile cameras, enabled the testers to gain impressions in real time from every angle as well as being able to communicate directly with the apprentices on site. This enabled the examination commission to view the procedure from the company headquarters at all times during the practical part of the exams. The oral exams were also conducted via an online conference system.

On behalf of the examination board, two persons of trust supervised all stages during the apprentice exams in Rudong: an employee of the Commercial Section Shanghai Centre of the Austrian Federal Chamber of Commerce (WKO), who, due to technical expertise acquired over the last years in his field, interpreted the technical content, and a Chinese welding expert trained by the examiners both in Austria and China, who was certified according to international standards.

It was a great pressure for the examinees not to be in personal, physical contact, but instead being observed permanently by mobile cameras, and also for the board having to permanently watch and observe ten different working stations. Through this technological revolution in preparing and running such a challenging digital examination in a high quality, a final milestone in digital learning for the executing institute, the apprentices and the client company was set. All participants were certified having passed successfully.

All this, the surveys which compared documents, that the know-how in the field of digital teaching is increasing, the access of the trainers to develop their skills is more alive than before. The challenge of the future readiness of trainers to train in hybrid versions in addition to the technical competence will demand much flexibility, as depending on the situation, it could happen that one part of trainees are in the classroom while the other part is learning at home in front of a screen. This will require a high level of personality from the trainer and a high proportion of self-learning will be a necessity.

Clear framework conditions or guidelines and the technical support through institutes and companies is necessary, to guarantee the success and quality of trainings. A new way to change the attitude to digital transformation has started.

Conclusion

A 2015 European study on "Adult learners in digital environments" documented that the readiness for digital learning at that time was very low. Trainers had to organize their digital know-how by themselves.²⁵ In the meantime, the job description of a trainer in VET has changed. As described in literature and especially by Bert J. Buiskool, trainers have to have competencies in the field of professional training, management, consulting and coaching as well as program planning.²⁶

The potential of digital learning to open up opportunities in education and training to more people than before is enormous. This applies to new learning opportunities in innovative fields for existing education and training systems. The world of trainers has changed and is affected by the Covid-19 crisis as an additional accelerator.

43 % of Europeans do not have basic digital skills and an estimated third of employees, who need these skills risk skills gaps as cited by Cedefop research 78.²⁷ In 2025, 230 million European should dispose over digital skills. In Austria training offers for digital competencies

²⁵ ASCHEMANN, B. (2017): Die digitale Bereitschaft der Erwachsenenbildung, p. 9.

²⁶ BUISKOOL, (2010): Key Competences for Adult Learning Professionals.

²⁷ CEDEFOP research paper No. 78 (2020): Key competences in initial vocational education and training: digital multilingual and literacy, p. 5.

are rare. Only 50 % of the employees participate. This is reported by a study of the Institute for Advanced Studies.²⁸

New possibilities and chances open for those trainers who are willing to brush up their digital skills and who are open to teaching under new circumstances and requirements. The market is becoming global – with new information and communication technology - potential learners can be available at nearly every place in the world.

In the train the trainer education it will become a precondition to teach psychological theories and findings regarding the usage of new media and the design of learning processes in addition to the already researched topics such as technical know-how and understanding. A seal of digital quality will document the level of trainers comparable with ECDL. Professional knowledge, but also the new digital skills, will permanently have to be updated. Lifelong learning to stay competitive also becomes a precondition for the trainer profession.

VET in its different forms gains more and more importance. It has to cover the future needs of skilled workers. Only trainers with a high level of professional and digital competence, who are willing to bridge between these competencies, will master the future.

References:

1. ASCHEMANN, B. (2017): Die digitale Bereitschaft der Erwachsenenbildung. In: *Magazin Erwachsenenbildung, Wien*.
2. AUFNER, A. (2018): Current Issues of World Economy and Politics. In: *19th International Scientific Conference at Smolenice Castle 29th-30th November*. Smolenice.
3. AUFNER, A. (2019): *Trainers - the key element and success factor in VET*. International Joint Cross-Border PhD Programme in International Economic Relations and Management. Eisenstadt, Austria: University of Applied Sciences Burgenland (UAS).
4. BEBLAVÝ, M. – BIAOCCO, S. – KILHOFFER, Z. – AKGÜC, M. – JACQUOT, M. (2019): *Index of Readiness for Digital Lifelong Learning: Changing how Europeans upgrade their Skills*. Brussels: Centre for European Policy Studies in partnership with Grow with Google.
5. BROLPITO, A. (2018): *Digital skills and competence, and digital and online learning*. Turin: European Training Foundation (ETF).
6. BUISKOOL, B. – SIMON, D. – VAN LAKERVELD, J. – ZAFIRIS, G. – OSBORNE, M. (2010): *Key Competences for Adult Learning Professionals*.
7. CEDEFOP. (2013): *Trainings in continuing VET: emerging competence profile*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
8. Cedefop research paper No. 63. (2017): *The changing nature and role of vocational education and training in Europe Vol.1*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
9. Cedefop research paper No. 64. (2017): *The changing nature and role of vocational education and training in Europe Vol.2*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
10. Cedefop research paper No. 78. (2020): *Key competences in initial vocational education and training: digital multilingual and literacy*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
11. European Commission. (2013): *Die Bildung öffnen: Innovative Lehren und Lernen für alle mithilfe neuer Technologien und frei*. Brussels.

²⁸ GANGL, K, SONNTAG, A (2020): Digitale Kompetenzen in österreichischen KMUs.

12. European Commission. (2016a): *A New Skills Agenda for Europe. Working together to strengthen human capital, employability and competitiveness*. Brussels.
13. FLEISCHER, A. – BRUNNER, S. (s.a.). *Lern- und Arbeitswelt*. Vienna.
14. GANGL, K., & SONNTAG, A. (2020). *Digitale Kompetenzen in österreichischen KMUs*. Vienna: Institute for Advanced Studies.
15. VOURIKARI, R., PUNIE, Y., CARRETERO GOMEZ, S., & VAN DEN BRANDE, G. (2016). *DigComp 2.0: The Digital Competence Framework for Citizens*. Brussels: Publications Office of the European Union.
16. WIFI International. (5.11.2020). *Digitaler Lehrabschluss. press release*. Vienna, Austria: APA.

Contact:

Mag. Anton Aufner

Department of Business Studies, Campus 1
University of Applied Sciences Burgenland
Eisenstadt

Austria

e-mail: 1719001133@fh-burgenland.at

and

Faculty of International Relations

University of Economics Bratislava

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava 5

Slovak Republic

e-mail: 1719001133@fh-burgenland.at

SÚČASNÉ PODOBY DEPOLITIZAČNEJ PRAXE V SÚVISLOSTI S PROTIPANDEMICKÝMI OPATRENAMI V BOJI S NOVÝM KORONAVÍRUSOM

CURRENT FORMS OF DEPOLITICIZATION PRACTICE IN CONNECTION WITH ANTI-PANDEMIC MEASURES IN THE STRUGGLE AGAINST THE NEW CORONAVIRUS

Michael Augustín

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: michael.augustin@euba.sk

Abstrakt: Covid-19 predstavuje bezprecedentnú výzvu pre politické systémy na celom svete, mení správanie politických aktérov a prostredie národných štátov, ktoré sú operačnými jednotkami liberálnej zastupiteľskej demokracie. Od vlád sa očakáva, že budú diktovať rýchle, efektívne rozhodnutia a prijímať kľúčové opatrenia v časovej tiesni. Rôzni medicínski odborníci a expertné kapacity sa stali kľúčovými aktérmi pri navrhovaní politik na potlačenie šírenia pandémie. Článok má za cieľ poukázať na napätie medzi politickým rozhodovaním a odborným vedením. Definuje rámec, v ktorom sa uskutočňujú procesy depolitizácie v súlade s vírusom Covid-19. Ponúka analýzu epistemickej praxe vo viacerých krajinách a formuluje niekoľko poznámok, ako môže byť táto prax vyvažovaná.

Kľúčové slová: Covid-19, epistémická/nepolitická demokracia, depolitizácia, populizmus
JEL: D72, H12, I18

Abstract: Covid-19 represents an unprecedented challenge to political systems around the world, changing the behavior of political actors and the environment of nation-states, which are the operational units of liberal representative democracy. Governments are expected to adopt quick, effective decisions and take key action in a time constraint. Various medical experts and expert capacities have become key actors in designing policies to curb the spread of a pandemic. The article aims to point out the tension between political decision-making and expert knowledge. It defines the framework in which depoliticisation processes take place in accordance with the Covid-19. It offers an analysis of epistemic practice in several countries and makes some remarks on how this practice can be balanced.

Key words: Covid-19, epistemic/unpolitical democracy, depoliticization, populism
JEL: D72, H12, I18

Úvod

Pandémia nového koronavírusu SARS-CoV-2, ktorá sa v priebehu roka 2020 rozšírila z čínskeho mesta Wu-chan, obnažila mnohé nedostatky súčasných hospodárskych a sociálnych systémov. Môžeme predložiť hypotézu, že na krízu podobných rozmerov by z hľadiska pripravenosti systému verejného zdravotníctva bol sotva prichystaný hociktorý režim. Tým však nemôžeme zľahčovať fakt, že je to práve súčasná politicko-ekonomická paradigma, ktorá v globálnom merítku čelí veľkým výzvam. Niektoré štáty sa sotva stihli dostať zo špirály verejných dlhov, politik úsporných opatrení a uškrtených rozpočtových výdavkov, ktoré boli výsledkom finančnej krízy z roku 2008, iným sa už úspešne podarilo nabehnúť na trend ekonomickej konjunktúry, keď prišla nová, ešte väčšia kríza. Covid-19 priložil lupu na mnohé nerovnosti našich spoločností a tvrdo udrel nie len na tie najohrozenejšie vrstvy obyvateľstva,

no svojimi dopadmi tieto vrstvy rozšíril, keď postavil do znevýhodnenej situácie aj relatívne solventné či prosperujúce časti stredných vrstiev. Okrem mnohých zdravotných indispozícií, ktoré vznikajú v dôsledku ochorenia, vrátane dlhodobých následkov, milióny ľudí zostali bez práce, mnohé firmy v červených číslach či úplne zlikvidované, ďalšie tisíce ľudí nemôžu zabezpečiť starostlivosť o svoje deti a dovoliť si technologický štandard, ktorý by im umožnil študovať diaľkovo.¹

Svetové ekonomické fórum volá po „veľkom resete“ kapitalizmu.² Existuje viacero dôvodov na uskutočnenie veľkého resetu, ale najnaliehavejším je Covid-19. Pandémia, ktorá viedla celosvetovo k jednému miliónu úmrtí, predstavuje jednu z najhorších kríz v oblasti verejného zdravia za posledných sto rokov. A keďže v mnohých častiach sveta stále pribúdajú obeť, ešte zďaleka nie je koniec. To bude mať vážne dlhodobé následky na hospodársky rast, verejný dlh, zamestnanosť a blahobyt ľudí. Podľa Financial Times globálny vládny dlh už dosiahol najvyššiu úroveň v čase mieru.³ Nezamestnanosť navyše v mnohých krajinách raketovo stúpa a Medzinárodný menový fond očakáva, že svetová ekonomika sa tento rok zníži o 3 % čo je pokles o 6,3 percentuálneho bodu za iba štyri mesiace.⁴ To všetko ešte zhorší klimatickú a ďalšie sociálne krízy, ktoré v pozadí už dávno prebiehajú. Niektoré krajiny už použili krízu COVID-19 ako zámienku na oslabenie štandardov a plnenie si záväzkov v oblasti životného prostredia, čo len prispieje k akcelerácii klimatických zmien.⁵

Sanitárny a hospodársky aspekt sú nepopierateľne hlavným predmetom diskusií v súvislosti s novým koronavírusom. Na pozadí týchto debát sa však vedie aj menej nápadná odborná diskusia na poli teórií demokracie. Covid-19 predstavuje bezprecedentnú výzvu aj pre politické systémy na celom svete, mení správanie politických aktérov a prostredie národných štátov, ktoré sú operačnými jednotkami liberálnej zastupiteľskej demokracie. V dôsledku prijímania ochranných opatrení vznikli uprostred inštitucionálnej štruktúry politických systémov špecifické politiky a režimy⁶, ktoré v konečnom dôsledku reformulovali a ustanovili odlišnú demokratickú prax.

V časoch globálnej krízy verejného zdravia, ako je pandémia Covid-19, je politika založená na vedeckých poznatkoch rozhodujúca. Vlády čelia veľkej výzve v prípade núdze diktovať rýchle rozhodnutia a prijímať kľúčové opatrenia v časovej tiesni. Práve v nepredvídateľne sa vyvíjajúcich krízových situáciách, majú vlády tendenciu kumulovať vo svojich rukách veľké množstvo moci, čo vyvoláva otázku legitimacy takejto politickej moci. Príkladom sú zvýšené exekutívne právomoci počas rôznych núdzových a výnimočných stavov. Vlády môžu v boji s pandémiou vládnuť pomocou dekrétov a vydávať opatrenia spôsobom, ktorý obchádza parlamenty ako kľúčovú deliberatívnu či zákonodarnú inštitúciu zastupiteľskej demokracie. Vládni politici sa pri tvorbe týchto rozhodnutí spoliehajú na odborné rady. Rôzni medicínski odborníci (hygienici, virológovia, epidemiológovia, štatistici) sa stali kľúčovými prostredníkmi pri navrhovaní politík na potlačenie šírenia pandémie. Politici výslovne

¹ Z dát dostupných pre Slovenskú republiku podľa prepočtov na základe riaditeľských odhadov a odhadov triednych učiteľov a učiteľiek nebolo do dištančného vzdelávania zapojených 52 000 žiakov a žiačok základných a stredných škôl (7,5 % žiackej populácie). Takmer 128 000 žiakov a žiačok (18,5 % žiackej populácie) sa neučilo prostredníctvom internetu (väčšia časť z nich sa pravdepodobne vzdelávala inými formami dištančnej výučby, napr. prostredníctvom zasielania tlačených pracovných listov). Porov. OSTERTÁGOVÁ, A. – ČOKYNA, J. (2020): Hlavné zistenia z dotazníkového prieskumu v základných a stredných školách o priebehu dištančnej výučby v školskom roku 2019/2020.

² SCHWAB, K. (2020): Now is the time for a 'great reset'.

³ STUBBINGTON, T. (2020): Global debt surges to highest level in peacetime.

⁴ GOPINATH, G. (2020): The Great Lockdown: Worst Economic Downturn Since the Great Depression.

⁵ COVID-19 environmental roll back 'irrational and irresponsible': rights expert.

⁶ Pod režimami nemáme v tejto chvíli na mysli štátne režimy či formy vlády, ale režim v zmysle súboru opatrení nevyhnutných na dosiahnutie určitého cieľa, v tomto prípade cieľa zamedziť prepuknutiu pandémie v jej najhorších dôsledkoch (napr. zatváranie škôl, hraníc, zákaz hromadných podujatí, nosenie ochranných masiek, nové formy sociálnej pomoci či systémy vyhľadávania kontaktov).

vyhľadávali oporu odborníkov a ospravedlňovali nepopulárne opatrenia (napr. obmedzenie slobody pohybu) s odkazom na epistémickú autoritu pripisovanú odborníkom. Vo vyspelých moderných demokraciách politické rozhodovanie prirodzene vychádza tak z verejnej mienky, ako aj z odborných znalostí. Akonáhle nadobúda expertné vedenie dominanciu nad verejnou mienkou alebo väčšinovým názorom, dochádza podľa kritikov k tomu, že sa politická autorita, legitimizovaná demokratickými voľbami, zbavuje suverénneho ľudu a na jeho miesto kladie údajne objektívnych, nevolených expertov.⁷ Odporúčania expertov v oblasti verejného zdravia, ktoré sú všeobecne technické a údajne politicky neutrálne, majú silné axiologické dopady na veľmi citlivé oblasti spoločenského života. Tým, že v hre sú hodnotové otázky či ľudskoprávne témy, tieto opatrenia sa v skutočnosti stávajú princípmi verejného rozumu v rámci politického procesu. Preto nejde už len o čisto technické, nepolitické riešenia, ale o rozhodnutia, ktoré nemožno vynútiť iba na základe epistemickej autority. Zároveň populizmus ako reakcia na rozšírenie odpolitizovaných foriem rozhodovania nachádza novú energiu v tendencii znehodnocovať odborné znalosti a vedecké poznanie, ktorú je možné pozorovať v posledných rokoch.

Cieľom tohto článku je poukázať na napätie medzi politickým rozhodovaním a odborným vedením a zároveň zdefinovať rámec, v ktorom sa uskutočňuje popísaná transformácia demokratickej praxe v súlade s vírusom Covid-19. Metodologicky sa približujeme ku komparatívnej prípadovej štúdiu. Teoreticko-filozofický rámec poskytne pre účely tohto textu koncept, ktorý rozvinula popredná predstaviteľka tzv. *obratu k reprezentácii*⁸, politologička Nadia Urbinati. Tento koncept aktualizujeme vzhľadom na podmienky a politické výzvy v kontexte nového koronavírusu. Následne ponúkneme komparatívnu analýzu prípadov epistemickej praxe v Spojenom kráľovstve, USA, Nemecku, Českej republike a na Slovensku. Táto prax pritom môže priniesť v rôznom prostredí odlišné ovocie. V prípade Spojeného kráľovstva a USA ukážeme, akým spôsobom môže odborný názor vynechať z deliberácie hodnotovú otázku a axiologickú perspektívu, ktorá je prirodzenou súčasťou procesu demokratickej deliberácie. Príklad Nemecka, Česka a Slovenska poukazuje zasa na to, ako môže byť nedostatočne demokraticky zdôvodnený expertný názor, ktorý je prijatý ako politické rozhodnutie, podnetom pre vznik občianskeho protestu a populistického momentu. Našou tézou je, že korigovanie odchýlok od etablovanej politickej praxe parlamentných demokracií je možné iba trvaním na dodržiavaní demokratických procedúr a ich posilnením. V závere formulujeme v tomto duchu niekoľko poznámok, ako je možné túto prax vyvažovať.

1 Obhajoba zastupiteľskej demokracie a demokratický platonizmus

Keď udrhel koronavírus, liberálna zastupiteľská demokracia sa celosvetovo nenachádzala vo výbornej kondícii. Organizácia *Freedom House*, ktorá dlhodobo vyhodnocuje stav demokracie v jednotlivých štátoch, prišla s hodnotením, že rok 2019 bol štrnástym po sebe nasledujúcim rokom, v ktorom demokracia a sloboda v globálnom merítku zaznamenala svoj úpadok, pričom pokles nastal v rôznych kútoch sveta, v etablovaných, ale aj krehkejších,

⁷ Fenomén depolitizácie v zmysle potlačenia politickej povahy určitej veci, ako systematická snaha izolovať problém od verejného preskúmania jednotlivých aktérov, ktorí sú predom vylúčení z rozhodovania o danej veci, porov. ŠKABRAHA, M. (2010): Kritika politického rozumu, s. 34-36; RANCIÈRE, J. (2011): Neshoda. Politika a filosofie, s. 96; URBINATI, N. (2018): Znetvořená demokracie: mínění, pravda a lid, s. 114.

⁸ Obrat k reprezentácii (*turn to representation*) predstavuje intelektuálny prúd v teóriách demokracie, ktorý sa usiluje prekonať čisto elektorátne chápanie demokratickej reprezentácie ako neadekvátne, pretože nezodpovedá faktickému fungovaniu zastupiteľských inštitúcií, odmieta mechanické poňatie reprezentácie ako obyčajné prenášanie záujmov reprezentovaného a kladie dôraz na rolu verejného mienenia, konštruktivistický a performatívny aspekt reprezentácie. Snaží sa presunúť ťažisko pozornosti od volieb, politických strán a procesov s nimi súvisiacimi, od naplňovania rôznych formálnych kritérií demokracie a umožňuje nám sústrediť sa na samotný fenomén reprezentácie v jeho celistvosti.

mladých demokratických systémoch.⁹ Inštitút *V-Dem* vo svojom *Democracy Report 2020* konštatoval, že demokracie v roku 2019 vo svete nepredstavujú väčšinu (po prvýkrát od roku 2001): zníženie z 55 % (98 demokratických štátov) v roku 2010 na 48 % (87 demokratických štátov) sveta v roku 2019, v ktorých žije 46 % svetovej populácie, pričom Maďarsko bolo klasifikované ako prvý autoritársky režim Európskej únie.¹⁰ Aj keď sa politológovia nezhodujú na príčinách a riešeníach problémov, s ktorými sa potýkajú súčasné demokracie, prekvapivo panuje zhoda ohľadom ich symptómov ako je úpadok právneho štátu, pokles volebnej účasti, aktivizácie občanov a politického združovania, úpadok politických strán, všeobecná nedôvera voči politickým elitám či samotným inštitúciám zastupiteľskej demokracie.¹¹

Nadia Urbinati ponúka vo svojej knihe *Democracy Disfigured: Opinion, Truth, and the People*¹² (2014) na prvý pohľad konvenčnú, pôsobivo jednoduchú, no v mnohých ohľadoch presvedčivú obhajobu zastupiteľskej demokracie. Podľa nej demokratické procedúry nesľubujú, že povedú k výsledkom, ktoré by boli správne na základe kritéria prekračujúceho tieto procedúry samotné, ale zaisťujú to, že rozhodnutia občanov budú vždy otvorené prípadnej revízii. Princíp demokratickej distribúcie, funkcia volieb a rozhodovania sú cieľmi samy o sebe. Opakujúce sa voľby nezaistujú to, že občania budú mať lepšie schopnosti sa rozhodovať a že opätovným volením sa občania naučia voliť. Primárnym dobrom a to, čo robí z procedurálnej demokracie koncept normatívny, sú viac samotné procedúry než výsledky a obsah politik.

Ak je zastupiteľská demokracia chápaná ako ústavný systém, v ktorom ľud vyjadruje svoju vôľu prostredníctvom všeobecných a slobodných volieb, potom možno stanovisko teoretikov obratu k reprezentácii zhrnúť tak, že reprezentácia nie je iba vecou vôle, ale aj vecou mienenia, tak že nie je iba „konštitučná“, ale tiež *konštitutívna* a že reprezentácia z týchto dôvodov môže byť rovnako neelektorálna, než len elektorálne poňatá. Kľúčovou otázkou tak už viac nie je „*aká je vôľa ľudu?*“ ale „*ako vzniká politická vôľa?*“.¹³

Urbinati sa zmieňuje o tzv. znetvoreníach (*disfiguration*) demokracie predstavujúcich okolnosti, ktoré síce nemenia formu vlády, ale sú znepokojujúcimi mutáciami demokratickej „figúry“. Aby dokázala zachytiť zmeny vo „fenotype“ zastupiteľskej demokracie, konceptualizuje demokraciu ako *diarchiu* založenú na dvoch predpokladoch: „moc vôle“ (inštitucionálna zložka demokracie zahŕňajúca volebné právo, procedúry a inštitúcie, ktoré regulujú tvorbu politicky záväzných rozhodnutí) a „moc mienenia“ (mimoinštitucionálna sféra politického mienenia a usudzovania). V rámci tohto druhého piliera diarchického systému, za aký zastupiteľskú demokraciu považuje, vyčleňuje tri kľúčové disfigurácie: epistémickú, populistickú a plebiscitnú.¹⁴ Každá z nich interpretuje pojem demokracie odlišným spôsobom. Pre účely tohto článku priblížim prvú z nich: epistémickú disfiguráciu.

V prípade epistémickej disfigurácie hovorí Urbinati o nepolitickej demokracii. Ide o rozšírené presvedčenie, že inštitúcie zastupiteľskej demokracie, ktoré odvodzujú svoju legitimitu z volieb, sú neschopné alebo príliš pomalé na to, aby prišli k racionálnemu politickému rozhodnutiu. Neznamená to však, že prijatie určitých (nepopulárnych) opatrení nie je možné, je však potrebný čas, ktorý politici musia stráviť vysvetľovaním týchto opatrení verejnosti a presvedčovaním občanov, že sú nevyhnutné.¹⁵ Epistémická doktrína demokracie má za cieľ radikálne depolitizovať demokraciu tak, že jej procedúry premení na procesy

⁹ REPUCI, S. (2020): *Freedom in the World 2020: A Leaderless Struggle for Democracy*.

¹⁰ LÜHRMANN, A. a kol. (2020): *Autocratization Surges—Resistance Grows*. *Democracy report 2020*.

¹¹ Pre stručný prehľad o prístupoch k pojmu „kríza demokracie“ pozri bližšie úvod k BÍBA, J. – ZNOJ, M. (eds.) *A crisis of democracy and representation*. In: *Filosofický časopis. Special issue*. Praha: Filosofia, 2017 alebo DUFEK, P. – BAROŠ, J. (2019): *Kríze liberální demokracie a politická teorie: úvodní poznámky*, s. 16-17.

¹² Vyšlo v českom preklade *Znetvořená demokracie: mínění, pravda a lid*. Praha: Univerzita Karlova, nakladatelství Karolinum, 2018.

¹³ NÄSSTRÖM, S. (2011): *Where is the representative turn going?*, s. 503.

¹⁴ URBINATI, N. (2018): *Znetvořená demokracie: mínění, pravda a lid*, s. 12-13.

¹⁵ *Ibid.*, s. 116.

hľadania pravdy: kým demokratické procesy predpokladajú nezhodu, pravda sa usiluje nezhodu prekonať.¹⁶ Inými slovami, pôsobenie demokratických procedúr je legitímne iba do tej miery, do akej je schopné premeniť všeobecne rozptýlené vedenie, ktoré zdieľa masa ľudí, na záväzné rozhodnutie prekračujúce verejnú mienku.¹⁷ Grécke slovo *doxa* alebo latinské *opinio* spája v sebe dva významy: prvým je idea, ktorá je nezlučiteľná s pravdou, druhý je občiansky význam ako typ posudzovania, formulovania stanovísk. Mienenie, ako si myslel Platón, je pomenovanie názoru alebo presvedčenia, ktoré nenapĺňalo kritériá filozofickej analýzy, preto podľa neho *doxa* nepatrí do *epistémé*, teda do oblasti vedenia. Verejná mienka sídli v „šedej zóne“ medzi správnym a nesprávnym, pravdivým a nepravdivým. Demokracia je pre Platóna predurčená k relativizmu preto, lebo je založená na mienení. Nespokojnosť Platóna (a ďalších) s demokraciou vyviera z toho, že demokratická politika nevytvára priestor pre epistémické – poznateľne správne či nesprávne – tvrdenia, no najmä preto, že s nimi zaobchádza tak, ako keby nemali stálu platnosť alebo nepoživali zvláštnu autoritu. Názor nemôže generovať pravdu, hoci môže byť prekonaný jedine pravdou. Cieľ vedomosti či znalosti je prekonať to, čo je vecou názoru a prejsť k tomu, čo je vecou nespochybniteľnej evidencie. Podľa Platóna preto *doxa* musí byť buď transformovaná na *epistémé* alebo musí byť vylúčená z politickej sféry. Politický proces reprezentuje verejnosť do tej miery, do akej je očistený od ideológií či partikulárnych spoločenských záujmov. Nadia Urbinati preto hovorí aj o *demokratickom platonizme*.¹⁸

Epistémické znetvorenie demokracie, ako ho konceptualizuje Urbinati, obchádza a pohrda kľúčovou inštitúciou zastupiteľskej demokracie: parlamentom. Nepolitická demokracia znižuje váhu mienenia a názorov, ktoré zaznievajú na pôde politických inštitúcií zastupujúcich verejnosť. Oslabuje a zneprehľadňuje demokratickú zodpovednosť jednotlivých aktérov, ktorí požívajú demokratickú legitimitu odvodenú z volieb. Okolnosti, ktoré priniesla prvá a druhá pandemická vlna v súvislosti s vírusom Covid-19, tak predstavujú zaťažkovú skúšku aj pre politické inštitúcie a ústavné rámce našich politických systémov. Kvôli hrozbe, ktorú predstavuje vírus pre obyvateľstvo, systémy verejného zdravotníctva a celková závažnosť pandémie pre ekonomiky jednotlivých štátov, sa nie len politici, ale aj verejnosť spolieha na autoritu vedeckej obce. Predpokladáme, že koronavírus oslabuje imunitný systém zastupiteľskej demokracie, tým že pomáha nastolovať rozličné režimy, ktoré vystavujú demokraciu väčšiemu vplyvu epistémickej praxe. Tá sa v súvislosti s pandemickou realitou prejavuje v podobe rôznych protipandemických opatrení, ktoré posilňujú rolu expertov (viroológov, epidemiológov, odborníkov na oblasť verejného zdravia) a majú potenciál podkopávať vyvodenie politickej zodpovednosti. Z iniciatívy vlád vznikli rôzne pandemické komisie a permanentné krízové štáby, ktoré sú poradnými a koordinačnými orgánmi vlády. Od nich sa očakáva identifikácia kľúčových politík a opatrení v oblasti verejného zdravia. Celkovo toto zdieľanie zodpovednosti či delegovanie politickej moci na odborníkov umožnilo politickým lídrom a vládam zmierniť vlastnú zodpovednosť voči spoločnosti.

2 Hodnotová perspektíva proti expertnému názoru

Prípád Spojeného kráľovstva poukazuje na to, ako môže mať akýkoľvek odborný názor na tvorbu zdravotnej politiky obrovský dopad. Na začiatku pandémie Covid-19 bol britský premiér Boris Johnson príliš skeptický voči možnosti rozsiahlej pandémie na Britských ostrovoch. Staval sa proti implementácii drakonických preventívnych opatrení, pričom ho podporovali viacerí jeho poradcovia ako hlavný vedecký poradca vlády Patrick John Thompson Vallance a hlavný lekárske poradca vlády Spojeného kráľovstva Chris Whitty. Johnson a jemu blízki ľudia si na istý čas osvojili medicínsky názor o kolektívnej imunite. Vedeckú tézu o potrebe vybudovať kolektívnu imunitu populácie (používanú skôr v kontexte profylaxie a

¹⁶ Ibid., s. 133, 136.

¹⁷ Ibid., s. 115.

¹⁸ Ibid., s. 19.

vakcinácie) povýšili na svoju stratégiu boja voči novému koronavírusu. Vláda zmenila svoj postoj až po tom, ako bol 16. marca 2020 publikovaný pracovný dokument tímu *Imperial College Covid-19 Response Team*, ktorý odhadoval pri absencii akýchkoľvek preventívnych opatrení až vyše pol milióna úmrtí. Deň po zverejnení správy vláda skorigovala svoju stratégiu a ohlásila razantnejšie opatrenia s odôvodnením, že vedecké dáta sa zmenili. V skutočnosti sa vedecké dáta od januára zásadne nezmenili; dokument *Imperial College* neobsahoval iné údaje, ako tie, ktoré už dávno mohli byť vyhodnotené vládnymi expertmi a politikmi.¹⁹ Vývoj udalostí v Číne alebo v Taliansku v tomto čase už veľa napovedal a politickí lídri z neho mohli čerpať poučenie. Postupom času sa hypotéza, s ktorou pracuje teória kolektívnej imunity, preukázala neutržateľná. Pre tento predpoklad existovalo v prípade nového, stále neznámeho patogénu veľmi málo dôkazov. Aj vo svetle najnovších zistení sa neosvedčil potenciál kolektívnej imunity v podobe prirodzeného vybudovania protilátok v organizme ako relevantné a presvedčivé východisko pre vírus, akým je Covid-19. To však v tejto argumentácii nie je momentálne smerodajné. Skúsme si predstaviť, že by prvotná stratégia britskej vlády požívala silnú legitimitu vedeckej obce a politickí lídri by na nej naďalej trvali. Aj keď politiky v oblasti verejného zdravia môžu mať pevné vedecké základy, stále môžu mať následky, ktoré môžu byť veľmi ťažko ospravedlniteľné pre politické rozhodnutie nechať zomrieť pol milióna ľudí, predovšetkým zo staršej časti populácie. Ak by išlo o cieľavedomý klinický experiment, žiadna etická komisia na planéte by neschválila návrh s tak slabými dôkazmi a tak vysokými rizikami.²⁰ Ak je cieľom boja proti pandémie stratégia, ktorá vystavuje veľké množstvo ľudí nákaze, smrti a zdravotnícky systém mimoriadnemu preťaženiu, je to veľmi drahé politické rozhodnutie s neistým výsledkom. Okrem odborného hľadiska zahŕňa táto voľba aj obzvlášť silnú axiologickú perspektívu v podobe maximalizácie celkového spoločenského dobra aj za cenu utrpenia niektorých členov spoločnosti a či možno uprednostniť blahobyt a životný komfort väčšiny na úkor absolútnej hodnoty života každej ľudskej bytosti.²¹ Či už má byť určité opatrenie výsledkom politického rozhodnutia alebo expertného odporúčania, ani v jednom prípade to nemôže byť epistémická autorita sama o sebe, ktorá má zdôvodňovať dané riešenie: v politickom prostredí je nevyhnutné zohľadniť aj práve tieto hodnotové úvahy.

V dôsledku rapídneho zhoršenia sanitárnej krízy Covid-19 v Taliansku sa postupne začalo uvažovať o akceptovateľnosti niektorých odporúčaní klinickej etiky vo výnimočných okolnostiach. Konkrétne išlo o kritériá prístupu k intenzívnej starostlivosti v podmienkach vážneho nedostatku zdrojov zdravotnej starostlivosti s cieľom zaručiť intenzívnu liečbu tým pacientom, u ktorých je väčšia pravdepodobnosť terapeutického úspechu. Tvárou v tvár objektívnej dočasnej nemožnosti intenzívnej liečby všetkých pacientov je skrátka racionálne zaujať stanovisko a nasledovať určité kritériá, aj keď je tu samozrejme vždy priestor pre iný názor. V prípade USA sa etablovala v tomto smere rozmanitá prax. Každý štát si definoval vlastné kritériá, ktoré typy ochorení či pacientov majú v kritickej situácii terapeutickú prioritu. Niektoré dokumenty a plány pripravované lokálnymi expertnými kapacitami v jednotlivých štátoch federácie, deklarovali podobný trend: kognitívne schopnosti pacientov či zdravotné postihnutie by mali byť kritériom, ktoré by malo byť posúdené v prípade potreby zaviesť intenzívnu starostlivosť. Napríklad v usmerneniach štátov Washington, Alabama, Kansas a Tennessee sa písalo, že osoby s ťažkým mentálnym postihnutím, pokročilou demenciou a vážnym poranením mozgu nie sú v prípade chýbajúcich kapacít pravdepodobnými kandidátmi na zavedenie pľúcnej ventilácie. To vyvolalo veľkú vlnu nevôle a protestov združení na obranu

¹⁹ GREY, S. – MACASKILL, A. (2020): Special Report: Johnson listened to his scientists about coronavirus - but they were slow to sound the alarm.

²⁰ IENCA, M. – SHAW, D. (2020): The Slow Dragon and the Dim Sloth: What can the world learn from coronavirus responses in Italy and the UK?

²¹ LAVAZZA, A. – FARINA, M. (2020): The Role of Experts in the Covid-19 Pandemic and the Limits of Their Epistemic Authority in Democracy.

práv zdravotne hendikepovaných osôb, objavilo sa niekoľko žalôb a výziev, aby federálna vláda uložila lokálnym orgánom a nemocniciam nariadenie, že osoby so zdravotným postihnutím majú nárok na rovnaké zaobchádzanie ako všetci ostatní pacienti s Covid-19. V dôsledku týchto aktivít občianskej spoločnosti, zaangažovaniu skupiny federálnych poslancov a senátorov museli viaceré štáty napokon stiahnuť svoj plán. Federálne ministerstvo zdravotníctva napokon deklarovalo, že osobám so zdravotným postihnutím by nemala byť odopretá lekárska starostlivosť na základe stereotypov, hodnotení kvality ich života alebo úsudkov o relatívnej hodnote človeka na základe prítomnosti alebo neprítomnosti zdravotného postihnutia, ale rozhodnutia zdravotných subjektov o tom, či je jednotlivec vhodným kandidátom na liečbu, by mali byť založené na individuálnom posúdení pacienta na základe dostupných objektívnych lekárskeho dôkazov.²² Usmernenia jednotlivých štátov pochopiteľne môžu odrážať stanoviská zdravotníckych odborníkov alebo samotných zákonodarcov. V dobrej viere zafinancovať určité zásady a konkrétne postupy krízového riadenia zdravotníctva však dochádzalo k porušovaniu ľudských práv a diskriminácii zdravotne znevýhodnených skupín obyvateľstva. Práve takéto kritériá, ktorú môžu vstúpiť do priamej konfrontácie so spoločensky citlivou agendou, by nemali vyplývať iba z biomedicínskych poznatkov, ale mali by splniť aj požiadavky procedurálnych procesov viazaných na podmienku spoločenskej akceptácie a legitimity takéhoto rozhodnutia.²³ Odporúčania, ktoré obsahujú určité hodnotové aspekty, nemôžu byť implementované automaticky, ale musia byť vopred ospravedlnené nie len epistémickou autoritou prostredníctvom politického procesu a procedúr, na ktorých funguje deliberácia v zastupiteľskej demokracii.

3 Populistický moment ako odpoveď na depolitizáciu

V porovnaní s dôsledkami, ktoré prinieslo zľahčovanie nového koronavírusu zo strany politických lídrov viacerých veľkých štátov, Nemecko sa so svojou vyváženou a racionálnou reakciou javí ako modelový prípad úspešného krízového riadenia (hoci poznáme aj krajiny, ktoré si počas prvej vlny počínali ešte lepšie). Na základe odporúčaní virológov a epidemiológov vláda Angely Merkelovej úspešne koordinovala politiky lockdownu nemeckých spolkových krajín. Okrem opatrení v oblasti verejného zdravia prijalo Nemecko bezprecedentný záchranný balíček na zníženie negatívnych dopadov pandémie. O kompromisoch alebo alternatívnych politikách sa v Spolkovom sneme diskutovalo len veľmi málo a potrebné opatrenia prešli pohodlnou koalíčnou väčšinou. Odvrátená stránka nemeckej racionálnej, no na druhej strane epistemickej stratégie, sa ukázala, keď vláda vypočula hlas spolkových vlád zmierniť koronavírusové opatrenia. Merkelová oznámila, že kroky na zmiernenie obmedzení budú vychádzať zo správy vypracovanej členmi Národnej akadémie vied Leopoldina. Táto depolitizačná stratégia, opierajúca sa o názor epistemickej autority, dosiahla svoje limity, keď sa začali ozývať rôzne záujmy a spolkové krajiny požadovali kompromisné politické rozhodnutie. Správa nemeckej akadémie vied, ktorú urýchlene vypracovala skupina odborníkov, veľmi nepomohla pri zvažovaní konkurenčných záujmov a neposkytla dostatočné odôvodnenie konkrétnych opatrení. V dôsledku toho sa disciplína predsedov vlád spolkových krajín zmenšila a jednotlivé spolky začali zmiernovať obmedzenia nezávisle od stratégie federálnej vlády. Niekoľko súdnych rozhodnutí navyše upravilo viaceré z najrozsiahlejších zásahov do politických a občianskych práv. Napríklad, pokiaľ účastníci dodržiavali všeobecné pravidlá sociálneho odstupu, bolo rozhodnuté, že sú povolené politické demonštrácie a bohoslužby. Komunikácia kancelárky naberala občas paternalistický tón, keď kritizovala „diskusné orgie“ ohľadom lockdownu v niektorých regiónoch, ktoré riskovali vyššiu mieru nákazy novým koronavírusom. Merkelovej stratégia, ktorá spočíva v striktnom

²² HEASLEY, S. (2020): Trump Administration Says Disability No Reason To Deny COVID-19 Care.

²³ LAVAZZA, A. – FARINA, M. (2020): The Role of Experts in the Covid-19 Pandemic and the Limits of Their Epistemic Authority in Democracy.

nasledovaní odporúčaní odborníkov, v limitovaní priestoru pre verejnú diskusiu a proces formovania demokratickej vôle, môže v konečnom dôsledku prispieť k rastúcemu odporu proti samotným opatreniam.²⁴ V posledných mesiacoch v Nemecku totiž došlo k rastúcemu počtu demonštrácií, pričom demonštranti kritizovali opatrenia ako prehnanú reakciu, zásah do občianskych práv a čiastočne popierali hrozbu Covid-19.

Česká republika sa denným prírastkom pacientov s Covid-19 v prvej fáze druhej vlny rýchlo vyšplhala do prvej trojky rebríčka krajín Európskej únie. Vláda sa totiž pri vzostupe druhej vlny istý čas zdráhala zakročiť a prijať tvrdšie opatrenia, napríklad v súvislosti s povinným nosením rúšok. Po demisii ministra zdravotníctva Adama Vojtěcha prezident vymenoval za nového ministra profesora Romana Prymulu, českého epidemiológa, ktorý sa aktívne venuje problematike imunizácie a vakcín. Predtým pôsobil ako štátny tajomník ministerstva zdravotníctva, vládny zmocnenec pre vedu a výskum v zdravotníctve či predsedal Ústrednému krízovému štábu Českej republiky. Prymula presadzuje tvrdú líniu boja s koronavírusom a zároveň vystupuje proti rôznym dezinformáciám, ktoré sa v súvislosti s Covid-19 šíria na internete. S rastúcou nedôverou k vláde sa multiplikoval fenomén nedôvery v podobe odmietania vedeckého konsenzu ohľadom koronavírusu a začalo vznikať veľké množstvo alternatívnych vysvetlení toho, čo sa deje. Aj napriek tomu, že sa vedecké poznanie o Covid-19 stále utvára a vyvíja, expertný názor je od začiatku pandémie v celku stabilný. Do mediálneho priestoru však vstupujú názory a rady odborníkov z príbuzných odborov, ktoré prinášajú rozmanitý prúd názorov na samotný vírus, závažnosť choroby a vhodnosť prijatých opatrení. Zároveň do českého verejného diskurzu o koronavírusu prenikajú aj hlasy známych osobností z oblasti kultúry, ktorí zdieľajú so svojimi fanúšikmi, čo si myslia o Covid-19 a majú veľký dosah na tvorbu verejnej mienky. Často však spôsobom, ktorý podnecuje ľudí k organizovaniu sa do skupín, ktoré vnímajú nosenie rúšok a používanie ochranných pomôcok ako symbol útlaku a neslobody. Antirúškové hnutie sa svojou kritikou rozsahu vládných opatrení a zľahčovaním pandémie prikláňa k antiestablišmentovému naratívu a prejavuje značnú nedôveru voči vedeckému poznaniu. Proti vládnucim elitám sa tak, v duchu populistického praxu, stavia ľud, ktorý sám najlepšie vie, ako sa má správať a čo má robiť. Minister zdravotníctva ako vedec s expertným postojom spolu s premiérom Andrejom Babišom predstavujú racionálny diskurz tým, že stoja v opozícii proti rôznym hlasom snažiacim sa zľahčovať Covid-19. Nepochybne prax v prípade Česka zmierňuje skutočnosť, že Prymula ako odborník je priamo aj ako minister zdravotníctva nositeľ politickej zodpovednosti. Antirúškové hnutie samo o sebe nemá svojich populistických tribúnov, ktorí by ho systematicky využívali ako stratégiu masovej mobilizácie a v súlade s týmto kritériom sa teda nejedná podľa Nadii Urbinati o populistické hnutie.²⁵ Českí populistickí lídri využívajú skôr kombináciu rôznych naratívov, vrátane rôznych sprisahaneckých teórií či hoaxy, ktoré sa šíria v súvislosti s novým koronavírusom, kde hlavná os polarizácie prechádza rozmanitými, niekedy až protirečivými postojmi. Predseda hnutia Svoboda a priama demokracia Tomio Okamura prezentoval názor, že pandémia je v západných krajinách zneužívaná k zavedeniu eutanázie seniorov ako zástancov tradičných hodnôt a ich nahradeniu agresívnou imigrantskou populáciou. Predstavitelia tohto hnutia sa snažili vyvolávať aj protirómske nálady, či niektorí politici zdieľali na sociálnych sieťach rôzne konšpirácie o pôvode vírusu, niektoré xenofóbne skupiny otvorili témy zahraničných pracovníkov ako páchatel'ov kriminality a ďalšieho rizika šírenia nákazy.²⁶ Rôzne vlastenecké či nacionalistické prúdy útočili na NATO, EÚ a jej neschopnosť zvládnuť pandémiu, pričom Rusko a Čína boli vykresľované ako štáty, ktoré si s pandémiou poradili veľmi

²⁴ LANDWEHR, C. - SCHÄFER, A. Populist, Technocratic, and Authoritarian Responses to Covid-19.

²⁵ URBINATI, N. (2018): Znetvořená demokracie: mínění, pravda a lid, s. 178.

²⁶ Zpráva MV o projevech extremismu a předsudčné nenávisti za 1. pololetí roku 2020.

efektívne.²⁷ Toto je pritom ukážka veľmi plastickej a adaptabilnej populistckej praxe, ktorá prostredníctvom nových okolností dokáže reprodukovat' svoje naratívy.

Podobne ako v Českej republike, aj predstavitelia slovenskej vlády ako autori opatrení predstavovali racionálny diskurz kopírujúci odporúčania expertov a odborníkov. Nepolitický moment v podmienkach Slovenska intenzívne vystupuje v podobe skrývania sa predsedu vlády a rezortných ministrov v prípade kritizovaných a nepopulárnych opatrení za autoritu hlavného hygienika, pandemickej komisie a expertov. Títo sa občas dostávali do pozície hlavných komunikátorov opatrení, pričom sa občanom nedostávalo dostatočného vysvetlenia významu prijatých krokov od politikov. Premiér Matovič často zdôrazňuje, že o kľúčových opatreniach na riešenie „koronakrízy“ rozhodujú odborníci. V skutočnosti to však len svedčí o zbavovaní sa politickej zodpovednosti, pretože ak by sa opatrenia prijaté na základe odporúčaní expertov ukázali v priebehu čase ako nesprávne cielené alebo neefektívne, politickú zodpovednosť by samozrejme experti vyvodit' nemohli. Úsilie predsedu vlády presvedčiť verejnosť, že pandemická komisia či permanentný krízový štáb sú skutočným rozhodovacím orgánom, môže byť hodnotená ako cieľavedomá politická stratégia, pretože tieto orgány sú podľa svojho štatútu poradnými a koordinačnými orgánmi pripravujúce iba návrhy opatrení a podklady na prijímanie rozhodnutí vo vláde. Nariadiť opatrenie na predchádzanie ochoreniam a opatrenia pri ohrozeniach verejného zdravia môže okrem Vlády Slovenskej republiky aj Úrad verejného zdravotníctva Slovenskej republiky.²⁸ V tomto zmysle je hlavný hygienik zastupujúci navonok Úrad verejného zdravotníctva skutočnou epistémickou autoritou bez politickej zodpovednosti.²⁹ V opozícii voči tomuto racionalizujúcemu diskurzu vystupujú predstavitelia politickej opozície ako Marian Kotleba, predseda Ľudovej strany Naše Slovensko, či predseda SMER–SD Robert Fico. Kým Fico využil niekoľko príležitostí na zľahčovanie opatrení svojím postojom voči noseniu rúšok, Marian Kotleba opakovane ostentatívne odmieta nosenie masky (jeho poslanci boli dokonca vykázaní z pléna parlamentu po opakovanej výzve nasadiť si rúška). Kotleba nazýva Covid-19 ako „projekt na zotročenie ľudstva“, na sociálnej sieti zdieľal video, podľa ktorého bola pandémia vopred naplánovaná a viackrát zľahčoval vírus ako aj samotné opatrenia. Týmto sa Kotleba ako kľúčový predstaviteľ populistckej praxe na Slovensku snaží stať reprezentantom antirúškového hnutia a populistickým tribúnom, ktorý v mene slobody zastupuje časť populácie nepriateľsky nastavenej voči vládnemu establišmentu a zároveň ľudí, ktorí podľaňli hoaxom a rôznym konšpiračným teóriám.

Mnohí tvrdia, že prítomnosť expertízy a odborných znalostí je počas pandemickej krízy to, čo zdiskredituje populizmus. Napríklad šéf zahraničnej politiky EÚ napísal, že pandémia „kladie dôraz na význam racionálneho prístupu, odborných znalostí a expertízy - princípov, ktoré populisti zosmiešňujú alebo odmietajú, pretože všetky tieto kvality spájajú s elitou.“³⁰ Nathalie Tocci, riaditeľka talianskeho Inštitútu pre medzinárodné záležitosti a poradkyňa predchodkyne Borrella, dúfa, že „jedným pozitívnym výsledkom vírusu môže byť diskreditácia populizmu a návrat dôvery v odbornosť a racionálnejšiu vládu“.³¹ Nadia Urbinati je veľmi skeptická voči hlasom, ktoré tvrdia, že primát vedy a vedecké poznanie dokážu zobrať populizmu vietor z plachiet a zvýšenie roly odbornosti či rôznych expertných inšancií v politike napokon pripraví populizmus o kyslík. Ako ukazuje stredo európska skúsenosť s Covid-19, populizmus preukázal svoju oportunistickú povahu ako hnutie pripravené prijať témy a rétoriku, ktoré vyhovujú danému okamihu.³² Pandémia totiž naznačuje, že teórie a výsledky

²⁷ Ibid.

²⁸ Deje sa tak v súlade s ustanovením § 5 ods. 4 písm. k) Zákona č. 355/2007 Z. z. o ochrane, podpore a rozvoji verejného zdravia a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

²⁹ Hlavného hygienika vymenúva a odvoláva na návrh ministra zdravotníctva Slovenskej republiky vedúci služobného úradu ministerstva (§ 5 ods. 2 zákona č. 355/2007 Z. z.).

³⁰ BORRELL, J. (2020): The post-coronavirus world is already here.

³¹ ERLANGER, S. (2020): Coronavirus Has Lifted Leaders Everywhere. Don't Expect That to Last.

³² URBINATI, N. (2020): Populism and the Rhetoric of “Bread and Freedom”.

biomedicínskych vied sú zatiaľ veľmi predbežné a stále majú ďaleko od toho, aby boli nespochybniteľné. Vedci sa stále učia a ich poznanie o víruse sa vyvíja prostredníctvom pokusov a omylov. Neistota ich vyhlásení, chaotické a neustále sa vyvíjajúce vedecké odporúčania a predpovede sú v kombinácii so zmätenými a rozpačitými reakciami vlád naplno vystavené spochybňovaniu a popieraniam zo strany populistických politikov. Môžeme vidieť, že toto vlieva populizmu novú energiu a populistickí lídri šikovne využívajú atmosféru všeobecného zmätku na posilnenie svojej legitimacy.

Záver

V jednotlivých štátoch V4 predstavuje pandémie nového koronavírusu záťažový test pre procedurálnu stránku zastupiteľskej demokracie. Aj keď sa na jednej strane zdá, že prítlačivosť epistémických autorít expertov rastie, v procese tvorby politických rozhodnutí je vedecký naturalizmus – spôsob akým je organizované a ako vzniká vedecké poznanie – často konfrontovaný s náboženskými, morálnymi alebo kultúrnymi hodnotami. Veľa rozhodnutí, či osobných alebo takých, ku ktorým dochádza vo verejnej sfére, sa zakladá na iných, než vedeckých kritériách, pričom nie sú iracionálne alebo nerozumné. Pre politiku má táto skutočnosť veľký význam, keďže v zastupiteľskej demokracii sú rozhodnutia prijímané v súlade s väčšinovými postupmi. Inokedy sa zasa kľúčový konflikt odohráva medzi vládou presadzujúcou expertný konsenzus a populistickými lídrami, ktorí zasa inštrumentalizujú étos boja za slobodu a občiansku rebeliu (protest proti vláde v podobe antirúškového hnutia a proti elitám v prípade prívržencov rôznych konšpiračných teórií) s cieľom mobilizačnej stratégie proti politickému establišmentu - či už národnému alebo nadnárodnému v podobe EÚ. Tieto populistické sily zároveň artikulujú vládnu mocou nerefektované verejné mienenie, ktoré je vytlačované biomedicínskym odborným diskurzom v podobe rôznorodej nepolitickej praxe, kedy *epistémé* marginalizuje *doxu*.

Epistémická prax je niekedy výsledkom cieľavedomého úsilia, inokedy nezamýšľaným dôsledkom rôznych opatrení, ktoré sa urýchlene prijali za výnimočných okolností v časovej tiesni. Vo vyspelých moderných demokraciách musí politické rozhodovanie vychádzať čiastočne z odborných znalostí. Zastavenie sanitárnej krízy a kolapsu zdravotníckeho systému si v tomto zmysle vyžaduje aj určitú dávku donútenia zo strany štátnej moci v podobe rozhodnutí, ktoré môžu ísť proti verejnej mienke alebo neberú do úvahy hodnotové východiská. Demokracia potom ako systém, v ktorom má aritmetická väčšina prednosť pred odborným názorom, čelí vnútornému napätiu: verejná mienka či spoločenské hodnoty musia byť za cieľom odvrátenia katastrofy vytlačené vedeckým poznaním a transformovaná tak na záväzné rozhodnutie, ktoré prekračuje verejnú mienku. Prevala nepolitickej inštitúcie by mala byť akceptovaná iba ako mimoriadna a dočasná prax charakteristická pre obdobie krízy, kedy je v hre fyzické prežitie komunity a zabránenie najhoršiemu. Potom musí prísť moment normálnej politiky, ktorá musí dať priestor politickému preskúmaniu prijatých rozhodnutí v podobe volieb a prehodnotiť ich prostredníctvom deliberácie v politickej aréne verejného mienenia. Slobodné médiá a parlament môžu taktiež spochybňovať a dávať podnety k verejnému preskúmaniu rozhodnutí a opatrení, ktoré prijímajú vlády a expertné autority, aby nedochádzalo k deficitu verejného mienenia či vytlačeniu hodnôt pluralitne zastúpených v spoločnosti. Politické rozhodnutia, ktoré nie sú len technickými otázkami, by nemali byť ospravedlnené iba epistémickou autoritou a jej držiteľmi, ale zdôvodnené aj prijateľnými dôvodmi vyjadrenými v rámci politického procesu. Cieľom je tak v oboch prípadoch vyvažovanie epistémickej praxe trvaním na procedúrach zastupiteľskej demokracie a ich posilnenie.

Použitá literatúra:

1. BÍBA, J. – ZNOJ, M. (eds.) A crisis of democracy and representation. In: *Filosofický časopis*. Special issue. Praha: Filosofia, 2017. 121 stran ISBN 978-80-7007-501-2.

2. BORRELL, J. (2020): *The post-coronavirus world is already here*. [Online] [Citované 21. 10. 2020]. Dostupné na internete: https://www.ecfr.eu/page/-/the_post_coronavirus_world_is_already_here.pdf.
3. COVID-19 environmental roll back 'irrational and irresponsible': rights expert. [Online] In: *UN News*, 15. 4. 2020, [Citované 30. 9. 2020]. Dostupné na internete: <https://news.un.org/en/story/2020/04/1061772>.
4. DUFEK, P. – BAROŠ, J. (2019): Krize liberální demokracie a politická teorie: úvodní poznámky. In DUFEK P. a kol. *Liberální demokracie v době krize: perspektiva politické filosofie*. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON), 2019. ISBN 978-80-7419-277-7.
5. ERLANGER, S. (2020): Coronavirus Has Lifted Leaders Everywhere. Don't Expect That to Last. [Online] In: *The New York Times*, 15. 4. 2020, [Citované 21. 10. 2020]. Dostupné na internete: <https://www.nytimes.com/2020/04/15/world/europe/coronavirus-presidents.html>.
6. GOPINATH, G. (2020): The Great Lockdown: Worst Economic Downturn Since the Great Depression. [Online] In: *IMF Blog*, 14. 4. 2020, [Citované 30. 9. 2020]. Dostupné na internete: <https://blogs.imf.org/2020/04/14/the-great-lockdown-worst-economic-downturn-since-the-great-depression/>.
7. GREY, S. – MACASKILL, A. (2020): Special Report: Johnson listened to his scientists about coronavirus - but they were slow to sound the alarm. [Online] In: *Reuters*, 7. 4. 2020, [Citované 19. 10. 2020]. Dostupné na internete: <https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-britain-path-speci/special-report-johnson-listened-to-his-scientists-about-coronavirus-but-they-were-slow-to-sound-the-alarm-idUSKBN21P1VF>.
8. HEASLEY, S. (2020): Trump Administration Says Disability No Reason To Deny COVID-19 Care. [Online] In *Disability Scoop*, 30. 3. 2020, [Citované 19. 10. 2020]. Dostupné na internete: <https://www.disabilityscoop.com/2020/03/30/trump-administration-says-disability-no-reason-to-deny-Covid-19-care/28065/>.
9. IENCA, M. – SHAW, D. (2020): The Slow Dragon and the Dim Sloth: What can the world learn from coronavirus responses in Italy and the UK? [Online] In: *Journal of Medical Ethics*, 28. 3. 2020, [Citované 19. 10. 2020]. Dostupné na internete: <https://blogs.bmj.com/medical-ethics/2020/03/28/the-slow-dragon-and-the-dim-sloth-what-can-the-world-learn-from-coronavirus-responses-in-italy-and-the-uk/>.
10. LANDWEHR, C. - SCHÄFER, A. Populist, Technocratic, and Authoritarian Responses to Covid-19. [Online] In: *Items*, 23. 7. 2020, [Citované 19. 10. 2020]. Dostupné na internete: <https://items.ssrc.org/covid-19-and-the-social-sciences/democracy-and-pandemics/populist-technocratic-and-authoritarian-responses-to-covid-19/>.
11. LAVAZZA, A. – FARINA, M. (2020): The Role of Experts in the Covid-19 Pandemic and the Limits of Their Epistemic Authority in Democracy. [Online] In: *Frontiers in Public Health*, 14. 7. 2020, [Citované 19. 10. 2020]. Dostupné na internete: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpubh.2020.00356/full#note19>.
12. LÜHRMANN, A. a kol. (2020): Autocratization Surges—Resistance Grows. Democracy report 2020. [Online] In: *V-Dem Institute*, March 2020, [Citované 30. 9. 2020]. Dostupné na internete: https://www.v-dem.net/media/filer_public/f0/5d/f05d46d8-626f-4b20-8e4e-53d4b134bfc/democracy_report_2020_low.pdf.
13. NÄSSTRÖM, S. Where is the representative turn going? In *European Journal of Political Theory*. ISSN 1474-8851, 2011, roč. 10, č. 4, s. 501-510.
14. OSTERTÁGOVÁ, A. – ČOKYNA, J. (2020): Hlavné zistenia z dotazníkového prieskumu v základných a stredných školách o priebehu dištančnej výučby v školskom roku 2019/2020. [online] In: *Inštitút vzdelávacej politiky Ministerstva školstva, vedy, výskumu a športu*. [Citované 23.9.2020]. Dostupné na internete:

- <https://digitalnakoalicia.sk/wp-content/uploads/2020/09/Prieskum-IVP-o-priebehu-distancnej-vyucby-2020.pdf>.
15. RANCIÈRE, J. *Neshoda. Politika a filosofie*. Praha: Svoboda Servis, 2011. 135 s. ISBN 978-80-86320-72-4.
 16. REPUCCI, S. (2020): Freedom in the World 2020: A Leaderless Struggle for Democracy. [Online] In: *Freedom House*, 2020, [Citované 30. 9. 2020]. Dostupné na internete: <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/2020/leaderless-struggle-democracy>.
 17. SCHWAB, K. (2020): Now is the time for a 'great reset'. [Online] In: *World Economic Forum*, 3. 6. 2020, [Citované 30. 9. 2020]. Dostupné na internete: <https://www.weforum.org/agenda/2020/06/now-is-the-time-for-a-great-reset/>.
 18. ŠKABRAHA, M. Kritika politického rozumu. In BĚLOHRADSKÝ, V. a kol. (eds.) *Kritika depolitizovaného rozumu: úvahy (nejen) o nové normalizaci*. Všeň: Grimmus, 2010. ISBN 978-90-902831-6-9. s. 15-42.
 19. STUBBINGTON, T. (2020): Global debt surges to highest level in peacetime. [Online] In: *Financial Times*, 25. 9. 2019, [Citované 30. 9. 2020]. Dostupné na internete: <https://app.ft.com/content/661f5c8a-dec9-11e9-9743-db5a370481bc>.
 20. URBINATI, N. (2019): *Znetvořená demokracie: mínění, pravda a lid*. Praha: Univerzita Karlova, nakladatelství Karolinum, 2018. ISBN 978-80-246-3661-0.
 21. URBINATI, N. (2020): Populism and the Rhetoric of “Bread and Freedom”. [Online] In: *IWM*, [Citované 5. 10. 2020]. Dostupné na internete: https://www.iwm.at/wp-content/uploads/Nadia_Urbinati_Pandemic_2020.pdf.
 22. *Zpráva MV o projevech extremismu a předsudečné nenávisti za 1. pololetí roku 2020*. [Online] [Citované 12. 10. 2020]. Dostupné na internete: <https://www.mvcr.cz/clanek/zpravodajstvi-pololetni-zprava-mv-o-extremismu.aspx>.

Kontakt:

Mgr. Michael Augustín, PhD.

Fakulta mezinárodních vztahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: michael.augustin@euba.sk

PRVÉ DOPADY PANDÉMIE COVID-19 NA KULTÚRU A KREATÍVNY PRIEMYSEL

THE FIRST IMPACT OF COVID-19 PANDEMICS ON CULTURE AND CREATIVE INDUSTRIES

Kristína Baculáková

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: kristina.baculakova@euba.sk

Abstrakt: Predkladaný príspevok upozorňuje na dopady súčasnej pandémie koronavírusu na oblasť kultúry a kreatívneho priemyslu. V úvode charakterizuje aktuálnu situáciu kultúry a kreatívneho priemyslu v EÚ pričom sa zameriava na prvé zmapované dopady na tržby. Následne charakterizuje typy prijatých opatrení naprieč jednotlivými krajinami ako aj finančnú pomoc Európskej únie. V závere upriamuje pozornosť na situáciu v kultúre a kreatívnom priemysle na Slovensku.

Kľúčové slová: pandémia, koronavírus, dopady, kultúra, kreatívny priemysel

JEL: Z10, Z18

Abstract: The present paper deals with the analysis of the first impacts of the current coronavirus pandemic on culture and creative industry. In the introduction, it characterizes the current situation of culture and the creative industry in the EU, focusing on the first mapped impacts on sales. Following, it characterizes the types of measures taken as well as financial assistance from the European Union. Finally, it draws attention to the situation in culture and creative industries in Slovakia.

Key words: pandemics, corona virus, impact, culture, creative industries

JEL: Z10, Z18

Úvod

Aktuálna pandémia koronavírusu zasiahla viaceré odvetvia hospodárstva krajín EÚ, niektorí autori navyše poukazujú aj na tzv. začiatok konca globalizácie.¹ Jedným z najviac zasiahnutých sektorov je aj kultúra a kreatívny priemysel. V rámci viacerých opakovane prijatých protipandemických opatrení bolo nutné zrušiť kultúrne podujatia a zastaviť prevádzku kultúrnych zariadení. Umelci pôsobiaci v kultúre a kreatívnom priemysle stratili priestor pre prezentáciu svojej kultúrnej a kreatívnej ponuky a zostali odkázaní výhradne na online priestor, ktorý slúži viac na udržanie kontaktu s divákom a nedokáže nahradiť umelcovi príjem. Pozastavením kultúrnych a spoločenských podujatí je priamo ovplyvnená aj činnosť všetkých odvetví a podporných činností, a to priamo či nepriamo naviazaných a na kultúru a kreatívny priemysel. Nejde teda len o umelcov samotných, ale aj podporný personál, vydavateľstvá, distribučné spoločnosti, technické služby, kultúrne stánky a pod. V aktuálnej situácii navyše čelí oblasť kultúry a sektor kreatívneho priemyslu veľkému tlaku zo strany verejnosti, aby umelci stratu svojej práce kompenzovali prácou v sektoroch, kde je momentálne vyšší dopyt po pracovníkoch – ide predovšetkým o výrobné odvetvia a obchod.

Kultúra prežíva ťažké obdobie. Súčasná situácia iba odkrýva dlho neriešené problémy a nezaujím o túto oblasť zo strany vlády – predovšetkým poddimenzované financovanie a ignorovanie dlhodobých problémov aktérov v kultúre a kreatívnych odvetviach. Na druhej strane ukazuje súčasný stav spoločnosti a to, ako spoločnosť kultúru vníma. Ekonomický

¹ FEATHERSTONE, M. (2020): Problematizing the Global: An Introduction to Global Culture Revisited.

potenciál týchto odvetví, zdôrazňovaný najmä v posledných dvoch dekádach nie je zanedbateľný, a to najmä vo vzťahu kreatívnych odvetví a vedomostnej ekonomiky – primárny cieľ kultúry však zostáva iný – je to jej spoločenská hodnota. Kultúra kultivuje občiansku spoločnosť, šľachtí a poľudšťuje človeka, čo sa v súčasnej situácii ukazuje ako nevyhnuté, ak chce spoločnosť napredovať.

1 Dopady pandémie na kultúru a kreatívny sektor v Európskej únii

Po kríze v roku 2008 sa kultúrny a kreatívny sektor považoval za odolný, no na druhej strane sa usiloval o trvalé financovanie zo strany vlády, pričom sa odvolával na „zlyhanie trhu“ alebo sa prezentoval ako „ekosystém“ vyžadujúci verejné dotácie.² V súčasnej kríze sa však téza odolnosti nedá uplatniť. Odhadnúť absolútne dopady súčasnej pandémie na kultúru a kreatívny priemysel je v tejto chvíli ešte nemožné. Aktuálna situácia sa pomerne dramaticky mení. Kým letné mesiace priniesli vo väčšine krajín EÚ uvoľňovanie protiepidemických opatrení, jeseň so sebou priniesla tzv. druhú vlnu pandémie, ktorá znamenala aj návrat k pôvodným reštrikciám. V prípade kultúry a kreatívneho priemyslu ide o úplný zákaz kultúrnych podujatí, trhov, festivalov, spoločenských podujatí. Prvým pokusom o rýchlu analýzu dopadov krízy na sektor bola štúdia KEA. Kultúra a kreatívny priemysel zamestnáva v EÚ podľa posledných štatistických údajov za rok 2018 približne 8,7 mil. obyvateľov, čo predstavuje 3,8 % celkovej zamestnanosti v EÚ.³ Jednou z najdôležitejších charakteristík odvetvia je, že KKP kontinuálne rástol od roku 2008, teda od konca globálnej finančnej a hospodárskej krízy. V roku 2017 pritom v EÚ pôsobilo v tomto odvetví spolu 1,1 mil. podnikov.⁴ Okrem toho, že pracovníci v kultúre a kreatívnom priemysle nemôžu aktuálne vykonávať svoju prácu, zhoršujúca sa situácia v ostatných odvetviach hospodárstva, strach zo straty alebo samotná strata zamestnania a zhoršenie finančnej situácie obyvateľstva spôsobilo pokles tržieb z predaja produktov a služieb kreatívneho priemyslu. Zastavili sa príjmy z predaja vstupeniek na kultúrne podujatia a vstupenky, ktoré už boli predané, je nutné kompenzovať, čo zhoršuje samotnú finančnú situáciu usporiadateľov. Pokles tržieb z predaja predstavoval -10% v Spojenom kráľovstve, -7 % v Nemecku, -6 % vo Francúzsku and -5 % v Taliansku. Toto sú však iba údaje z jarných mesiacov, kedy sme hovorili o tzv. prvej vlne pandémie. Úplný výpadok tržieb aktuálne zaznamenávajú prevádzkovatelia kín, divadiel, spoločenské a kultúrne domy, kultúrne priestory ako galérie, múzeá, hrady a zámky. Nie všetky sektory kreatívneho priemyslu sú však pandemiou zasiahnuté rovnako. Sektory, ktoré pôsobia ako online platformy, naopak, zaznamenali počas pandémie rast tržieb. Príklad môžu byť služby Netflix alebo Spotify. Netflix zaznamenal počas prvého štvrťroka 2020 15,7 mil. nových predplatiteľov (počas pandémie vzrástol fenomén tzv. binge watching, teda sledovania viacerých epizód naraz)⁵, Spotify 6 miliónov nových mesačných predplatiteľov.⁶ Jednou z kultúrnych odpovedí na neistotu počas prepuknutia pandémie je aj boom tzv. príbehov, ktoré sa snažia interpretovať vznik, šírenie a život.⁷ Podľa štúdie OECD predstavuje riziko straty zamestnania v kultúre a kreatívnych odvetviach 0,8 % - 5,5 % v závislosti od regiónu. Regióny koncentrácie KKP nekopírujú hranice štátov (príkladom môže byť región Bratislava-Viedeň).⁸

² BANKS, M., O'CONNOR, J. (2020): "A plague upon your howling": art and culture in the viral emergency

³ KEA (2020): The impact of the COVID-19 pandemic on the Cultural and Creative Sector.

⁴ Ibid.

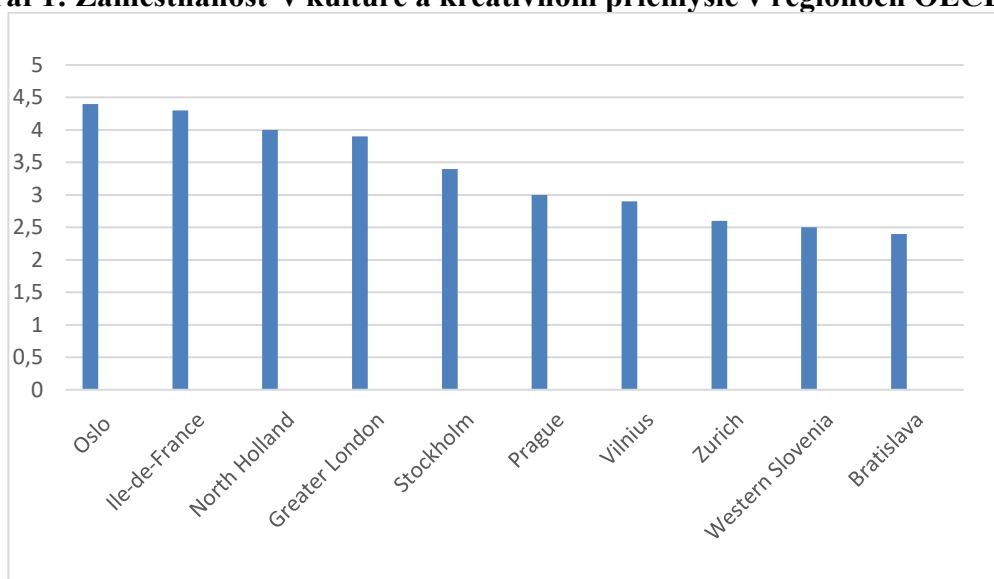
⁵ EBNER, N., GREENBERG, E. (2020): Designing Binge-worthy Courses: Pandemic Pleasure and COVID-19 Consequences.

⁶ Ibid.

⁷ CALLENDER, B., OBUOBINS,S., CZERWIEE, M. (2020): COVID-19, comics and the visual culture of contagion.

⁸ OECD (2020): Culture shock: COVID-19 and the cultural and creative sectors.

Graf 1: Zamestnanosť v kultúre a kreatívnom priemysle v regiónoch OECD v %



Prameň: OECD. 2020.

OECD navyše predpokladá, že negatívne dôsledky pandémie a strata zamestnania budú pretrvávajúť dlhodobo. Dôvodom je rozpad dodávateľských sietí, pokles dopytu po kultúre a kreatívnych produktoch ako aj absencia adekvátnej rýchlej podpory verejného sektora. Ďalším dôvodom je aj typický model podnikania v kultúre a kreatívnom priemysle. Ide najmä o tzv. slobodné povolania alebo mikro podniky, ktoré sú často na existenčnej hrane a sú ako prvé ohrozené výpadkom príjmov. Z hľadiska dlhodobých nepriaznivých efektov pandémie sa do úvahy berú investičné šoky na jednej strane a dopytové šoky na strane druhej. Investičné šoky budú spôsobené nižšími súkromnými investíciami priamo v sektore. Predpokladá sa redukcia verejného financovania, a to okamžite po prvotnom uvoľnení kompenzačných finančných prostriedkov na záchranu odvetví. Ohrozené je aj sponzorstvo a filantropia ako komplementárny zdroj financovania v tejto oblasti. Dopytové šoky budú spôsobené poklesom dopytu po službách a produktoch kultúry a kreatívneho priemyslu.

2 Opatrenia na podporu kultúry a kreatívneho priemyslu

Už 26. marca 2020 prijal Európsky parlament na mimoriadnom plenárnom zasadnutí tri urgentné návrhy ako súčasť spoločnej reakcie EÚ na prepuknutie COVID-19. Bola prijatá investičná iniciatíva Corona Response, ktorá má nasmerovať 37 miliárd eur z dostupných finančných prostriedkov EÚ občanom, regiónom a krajinám, ktoré boli najviac zasiahnuté pandemiou koronavírusu, pričom 683 poslancov hlasovalo za, 1 proti a 4 sa zdržali hlasovania.⁹ V rámci alokovaných finančných prostriedkov identifikuje EÚ investície do mladých ľudí prostredníctvom ďalších 3,4 miliárd EUR na program Erasmus 1+, čím sa celková suma zvýšila na 24,6 mld. eur, ako aj do kultúrnych a kreatívnych odvetví prostredníctvom navýšenia rozpočtu programu Kreatívna Európa na úroveň 1,5 miliardy eur.¹⁰ Medzi ďalšie opatrenia patrí: odklad alebo predĺženie termínov projektov financovaných programom Kreatívna Európa, presmerovanie už existujúceho financovania alebo zriadenie priameho fondu na

⁹ EUROPEAN PARLIAMENT (2020): COVID-19 impact on culture: new funds must reach creative sectors immediately.

¹⁰ EUROPEAN COMMISSION (2020): The EU budget powering the recovery plan for Europe. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. COM (2020) 442 final.

podporu kín postihnutých pandémiou.¹¹ KEA definovala 8 typov schém a podpôr, ktoré aktuálne poskytujú kultúre jednotlivé krajiny EÚ. Sú to:

- štrukturálne/projektové granty
- rozšírenie už existujúcich podporných opatrení
- systémy podpôr v nezamestnanosti
- pôžičky/záruky za pôžičku
- výnimka/odloženie/postúpenie právnych povinností (daň, nájom ..)
- postúpenie platieb
- informačné zdroje
- príspevky pre nezávislých pracovníkov.¹²

Definícia umelcov sa v jednotlivých krajinách líši a vzhľadom na špecifický model podnikania sa v niektorých krajinách EÚ pomoc k umelcom ani nemá ako dostať, pretože nespádajú do žiadnej schémy podpory. Najsilnejšia podpora je evidentná v tých krajinách, ktoré zverujú silné kultúrne kompetencie jednotlivým regiónom ako aj v krajinách, ktorých verejný dlh je nižší.¹³ (viď Graf 1 zamestnanosti v KKP podľa regiónov). Druhý trend podpory je viditeľný v mestách, evidentnejšie vo veľkých metropolách.

OECD vydala odporúčania pre vytváranie opatrení na podporu kultúry a kreatívneho priemyslu. Tieto opatrenia by mali reflektovať predovšetkým nasledovné:

- podpora nesmie vynechať niektoré sektory KKP aj s ohľadom na špecifický model podnikania
- podpora má smerovať priamo k umelcom a predstaviteľom KKP
- vlády by mali kompenzovať pokles súkromných investícií v sektore
- súkromné investícií majú byť stimulované napríklad daňovými úľavami
- alokovať investície do kultúrnej infraštruktúry, ktorá je v mnohých krajinách stále zanedbaná
- zabezpečiť väčšiu komplementárnosť KKP a iných priemyselných odvetví
- zdôrazňovať potrebu vzdelávania.

3 Dopady pandémie na kultúru a kreatívny priemysel na Slovensku

Podľa otvoreného listu organizácií z oblasti kultúry a umenia adresovaného premiérovi Slovenskej republiky pracuje na Slovensku v kultúrnom a kreatívnom priemysle 220 000 občanov (9 % pracovnej sily). Z nich približne jedna tretina má v posledných siedmich mesiacoch pokles práce o viac ako 80 %, niektoré odvetvia až 90 %.¹⁴ V apríli uskutočnila platforma Stojíme pri kultúre prieskum – sústredený zber dát, aby identifikovala základné dopady na kreatívne odvetvia. Základnú analýzu priniesol aj Inštitút kultúrnej politiky. Z výsledkov vyplýva, že nekonaním kultúrnych podujatí sú ohrozené skupiny ľudí, pre ktorých predstavuje strata príjmu existenčné riziko. 7,7 tisíc živnostníkov a osôb v slobodnom povolání nedosiahlo v roku 2018 ani príjmy rovnajúce sa priemernej mzde.¹⁵

Prvá vlna pandémie priniesla aj balík prvých opatrení. Základným podporným finančným mechanizmom – aj pre oblasť kultúry, bola možnosť získania príspevku na mzdy vo výške 80 %, a to v prípade, ak zamestnávateľ udrží zamestnanosť na úrovni obdobia pred zavedením protipandemických opatrení. V rámci aktuálnych podporných opatrení a mechanizmov, ktoré boli na Slovensku prijaté, dávame do pozornosti najmä zákon o dotáciách z dielne Ministerstva kultúry, ktorý bol parlamentom schválený v októbri. Zákon sa bude

¹¹ EUROPEAN COMMISSION (n.d.): Coronavirus: How it Affects the Creative Europe Programme.

¹² KEA (2020): The impact of the COVID-19 pandemic on the Cultural and Creative Sector.

¹³ BETZLER, D., LOOTS, L., PROKUPEK, M., MARQUES, L., GRAFENAUER, P. (2020): COVID-19 and the arts and cultural sectors: investigating countries' contextual factors and early policy measures.

¹⁴ O mediách.com. (2020): Otvorený list premiérovi: Začnite okamžite riešiť túto neúnosnú situáciu!

¹⁵ INŠTITÚT KULTÚRNEJ POLITIKY (2020): Odhadujeme dopady pandémie na kultúru a kreatívny priemysel.

vzťahovať na pracovníkov v kultúre z umeleckých, umelecko-remeselných, remeselných, technických a podporných profesií, ako aj profesií v oblasti audiovizuálnej kultúry a filmového umenia, ktorí pracujú v odvetviach kultúrneho a kreatívneho priemyslu (KKP) ako samostatne zárobkovo činné osoby (SZČO).¹⁶ Zákon umožní dobrovoľné odvádzanie dvojpercentného príspevku do umeleckých fondov (Literárny fond, Hudobný fond a Fond výtvarných umení). Usporiadatelia festivalov a ďalších kultúrnych podujatí budú naďalej pod ochranou – budú môcť posunúť platnosť kúpených vstupeniek na podujatia, ktoré sa mali uskutočniť do 30. júna 2021, no pre pandémiu boli, resp. budú zrušené. Predĺženie je možné až do 30. júna 2022. Zákon má rozšíriť možnosti podpory z Audiovizuálneho fondu, Fondu na podporu umenia a Fondu na podporu kultúry národnostných menšín.¹⁷

Napriek prijatým opatreniam možno konštatovať, že ani jedna schéma sa nedotýka jedného z kľúčových aktérov kultúry na Slovensku – kultúrnych zariadení. Na kultúrnych a osvetových pracovníkov v týchto zariadeniach sa nevzťahujú opatrenia pre súkromný sektor. Na tento problém upozornila aj Asociácia kultúrnych inštitúcií miest a obcí Slovenska.¹⁸ Kultúrne inštitúcie ako napríklad domy kultúry fungujú na Slovensku väčšinou ako príspevkové organizácie v zriaďovateľskej pôsobnosti mesta alebo obce. Ich príjmy tvoria z časti príspevky zriaďovateľa a z časti vlastné príjmy, ktoré tvoria tržby z predaja vstupeniek. Tieto inštitúcie zastrešujú viaceré činnosti, predovšetkým však vytvárajú prostredie pre prezentáciu kultúry – plnia úlohu kín (a to väčšiny jednosálových kín na Slovensku), divadiel, koncertných sál, výstavných siení, podieľajú sa na výchovno-edukačnej činnosti. Domy kultúry tak tvoria vo väčšine obcí a miest Slovenska multifunkčné kultúrne stánky, ktoré disponujú potrebným materiálno-technickým vybavením a najmä dôstojným priestorom, ktorý je priamo tvorený a udržiavaný na to, aby plnil úlohu kinosály a divadelnej sály. Samotné priestory domov kultúry sú väčšinou v správe mestských kultúrnych stredísk, tie pritom plnia aj funkciu organizátora kultúrnych podujatí v meste/obci. Kultúrne strediská majú aparát svojich stálych zamestnancov, ktorý sa v dôsledku prijatých opatrení ocitol v rovnako nepriaznivej situácii ako samotní umelci. Úvahu, že kultúrne domy sú dnes prežitky, preto považujeme za chybnú a nebezpečnú. Pokiaľ týmto kultúrnym inštitúciám nebude poskytnutá adekvátna pomoc, hrozí zánik priestorov pre prezentáciu kultúry na miestnej a regionálnej úrovni, a v konečnom dôsledku aj zánik kultúrnej ponuky na regionálnej úrovni.

Občianske fórum Zachráňme kultúru navyše upozorňuje, že zastavením činnosti subjektov pôsobiacich v kultúre a kreatívnom priemysle, stráca verejnosť ku kultúre prístup.¹⁹ Zánikom niektorých subjektov v dôsledku pandémie môže dôjsť k zúženiu kultúrnej ponuky, čo v konečnom dôsledku môže priniesť vážne následky v podobe zmeny hodnôt a prístupu spoločnosti k umeniu a kultúre, vplyvu na rozvoj spoločnosti, predovšetkým mládeže a ohrozeniu sociálnej inklúzie vylúčených skupín.

Záver

V závere možno zhodnotiť, že dopady súčasnej pandémie na kultúru a kreatívny priemysel sú na hranici existenčných možností aktérov v sektore. EÚ uvoľnila finančné prostriedky na pomoc v rámci programu Kreatívna Európa, avšak jadrom pomoci zostávajú podporné opatrenia v rámci jednotlivých členských krajín. Najviac zasiahnuté a ohrozené sú regióny, kde v kultúre a kreatívnom priemysle pracuje najväčšie percento obyvateľov. Na Slovensku je negatívna situácia v sektore navyše nielen odrazom súčasnej krízy ale aj toho, že kultúra vždy patrila dlhodobo k okrajovým témam v spoločnosti a kultúrna politika na Slovensku nebola schopná reflektovať potreby aktérov pôsobiacich v odvetví. Za kľúčové preto

¹⁶ MINISTERSTVO KULTÚRY (2020): Národná rada schválila kľúčový zákon ministerstva kultúry o dotáciách.

¹⁷ Ibid.

¹⁸ AKIS (2020): List Vláde Slovenskej republiky.

¹⁹ DENNÍK N (2020): Fórum Zachráňme kultúru žiada ministerstvo o participáciu na kultúrnej politike.

v súčasnej situácii možno považovať urgentné riešenie situácie umelcov technického a podporného personálu, ktorý právne fungujú ako slobodné povolania, živnostníci či mikro podniky – títo zamestnanci by mali získať podporu v rámci schváleného zákona. Druhou kľúčovou oblasťou je urýchlený dialóg s predstaviteľmi kultúrnych inštitúcií, ktoré aktuálne nemôžu žiadať o žiadnu finančnú kompenzáciu napriek tomu, že pokles ich príjmov je porovnateľný so súkromným sektorom.

Použitá literatúra:

1. AKIS (2020): *List Vláde Slovenskej republiky*. [online]. [Citované 2.11.2020.] Dostupné na internete: https://www.lakis.sk/download/list_vlade_sr.pdf
2. BANKS, M., O'CONNOR, J. (2020): "A plague upon your howling": art and culture in the viral emergency, *In Cultural Trends*, DOI: 10.1080/09548963.2020.1827931
3. BETZLER, D., LOOTS, L., PROKUPEK, M., MARQUES, L., GRAFENAUER, P. (2020): COVID-19 and the arts and cultural sectors: investigating countries' contextual factors and early policy measures. In: *International Journal of Cultural Policy*, DOI: 10.1080/10286632.2020.1842383
4. CALLENDER, B., OBUOBINS, S., CZERWIEE, M. (2020): COVID-19, comics and the visual culture of contagion. In *Lancet*. 2020 10-16 October; 396(10257): 1061–1063.
5. DENNÍK N (2020): *Fórum Zachráňme kultúru žiada ministerstvo o participáciu na kultúrnej politike*. [online]. [Citované 2.11.2020.] Dostupné na internete: <https://dennikn.sk/minuta/2074983/>
6. EBNER, N., GREENBERG, E. (2020): Designing Binge-worthy Courses: Pandemic Pleasure and COVID-19 Consequences. In *Negotiation Journal*. Fall 2020. 10.1111/nej.12339
7. EUROPEAN COMMISSION (n.d.): *Coronavirus: How it Affects the Creative Europe Programme*. [online]. [Citované 30.10.2020.] Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/programmes/creative-europe/content/corona-virus-how-it-affects-creative-europe-programme_en
8. EUROPEAN COMMISSION (2020): *The EU budget powering the recovery plan for Europe. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*. COM (2020) 442 final. [online]. [Citované 30.10.2020.] Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/about_the_european_commission/eu_budget/1_en_act_part1_v9.pdf
9. EUROPEAN PARLIAMENT (2020): *COVID-19 impact on culture: new funds must reach creative sectors immediately*. [online]. [Citované 30.10.2020.] Dostupné na internete: <https://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20200326IPR75912/covid-19-impact-on-culture-new-funds-must-reach-creative-sectors-immediately>
10. FEATHERSTONE, M. (2020): Problematizing the Global: An Introduction to Global Culture Revisited. In *Theory, Culture & Society*, 37(7/8), ISSN 0263-2764 [Article] (In Press).
11. INŠTITÚT KULTÚRNEJ POLITIKY (2020): *Odhadujeme dopady pandémie na kultúru a kreatívny priemysel*. [online]. [Citované 30.10.2020.] Dostupné na internete: <https://www.facebook.com/notes/in%C5%A1tit%C3%BAt-kult%C3%BArnej-politiky/odhadujeme-dopady-pand%C3%A9mie-na-kult%C3%BAru-a-kreat%C3%ADvny-priemysel/1401112776765644/>
12. KEA (2020). *The impact of the COVID-19 pandemic on the Cultural and Creative Sector*. [online]. [Citované 30.10.2020.] Dostupné na internete: <https://keanet.eu/wp->

content/uploads/Impact-of-COVID-19-pandemic-on-CCS_COE-KEA_26062020.pdf.pdf

13. MINISTERSTVO KULTÚRY (2020): *Národná rada schválila kľúčový zákon ministerstva kultúry o dotáciách*. [online]. [Citované 2.11.2020.] Dostupné na internete: <http://www.culture.gov.sk/medialny-servis/aktuality-ministerstva-kultury-36.html?id=2304>
14. OECD (2020): *Culture shock: COVID-19 and the cultural and creative sectors*. [online]. [Citované 30.10.2020.] Dostupné na internete: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/culture-shock-covid-19-and-the-cultural-and-creative-sectors-08da9e0e/>
15. Omediách.com (2020): *Otvorený list premiérovi: Začnite okamžite riešiť túto neúnosnú situáciu!* [online]. [Citované 31.10.2020.] Dostupné na internete: <https://www.omeiach.com/tv/18979-otvoreny-list-premierovi-zacnite-okamzite-riesit-tuto-neunosnu-situaciju>

Kontakt:

Ing. Kristína Baculáková, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava 5

Slovenská republika

e-mail: kristina.baculakova@euba.sk

VPLYV MIGRAČNEJ KRÍZY NA BEZPEČNOSTNÚ SITUÁCIU V BERLÍNE¹

THE IMPACT OF THE MIGRATION CRISIS ON THE SECURITY SITUATION IN BERLIN

Andrianna Baleha^a – Mykhaylo Kunychka^b

^aFakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: andrianna.baleha@euba.sk

^bFakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: mykhaylo.kunychka@euba.sk

Abstrakt: Migračná kríza, ktorá sa začala v roku 2015, ovplyvnila mnohé sektory ekonomiky, politiky, zdravotníctva, školstva a kultúry v Nemeckej spolkovej republike. V danom príspevku budeme hodnotiť vplyv migrácii, najmä utečencov, na bezpečnostnú situáciu v hlavnom meste – Berlíne. Hlavným cieľom príspevku je zistiť, či prílev prisťahovalcov, od začiatku migračnej krízy v Európe, ohrozuje bezpečnosť spoločnosti a koreluje s tendenciou vývoja kriminality.

Kľúčové slová: migračná kríza, prisťahovalci, bezpečnosť, kriminalita, Berlín

JEL: F22, F52

Abstract: The migration crisis, which has began in 2015, has affected many sectors of the economy, politics, healthcare, education and culture in the Federal Republic of Germany. In this paper, we will assess the impact of migration, especially refugees, on the security situation in the capital - Berlin. The purpose of the paper is to find out whether the influx of immigrants, since the beginning of the migration crisis in Europe, has endangered the security in the city and correlated with the tendency of crime development.

Key words: migration crisis, immigrants, security, crime, Berlin municipality

JEL: F22, F52

Úvod

Začiatok druhej dekády 21. storočia sa vyznačoval geopolitickým napätím a humanitárnou krízou v regiónoch susediacich s Európou. Táto skutočnosť sa stala novou výzvou pre zúčastnené strany a i celé medzinárodné spoločenstvo. Dnes je pravdepodobne najaktuálnejším problémom, s výnimkou šírenia vírusu COVID-19, migrácia. Migrácia a utečenecká kríza predstavujú pre Európsku úniu m jeden zo závažných problémov v novodobej histórii, pričom prinášajú nové sociálno-ekonomické a bezpečnostné riziká. Európska migračná kríza vznikla začiatkom roku 2015 v dôsledku viacnásobného zvýšenia prílevu utečencov z Blízkeho východu a severnej Afriky. Novodobá migrácia sa stala dynamickým a zložitým procesom, ktorý má pre jednotlivé štáty konkrétne sociálno-ekonomické a politické dôsledky. V súčasnej fáze sa stáva zdrojom ohrozenia bezpečnosti tak pre niektoré krajiny, ako aj pre jednotlivcov a spoločnosť.

Nemecko ako jedna z členských krajín Európskej únie s otvorenou migračnou politikou prijalo za posledných 5 rokov približne 1,8 milióna utečencov. V roku 2015 absorbovala táto krajina viac ako 890 tisíc utečencov. Na základe distribučných kvót Berlín sa v Berlíne

¹ Príspevok získal podporu z fondu Európskej únie Horizont H2020 výskumného a inovačného programu, MAGYC - GA No. 822806.

usídlilo okolo 95 tisíc prisťahovalcov.² Berlín sa tak stal hlavným pohlcovačom vojnových utečencov medzi európskymi mestami.³ Rastúca tendencia prílevu utečencov a žiadateľov o azyl viedla k navýšeniu tlaku na miestne úrady, ktoré čelili enormnému počtu žiadostí o registráciu, spracovávanie, a integráciu nových osôb do sociálno-ekonomického a kultúrneho života mesta. V procese integrácie sa objavili nové výzvy v oblastiach ako ubytovanie, vzdelávanie, zamestnávanie, zdravotníctvo i bezpečnosť. Táto problematika sa stala predmetom skúmania tohto príspevku.

Hlavným cieľom daného príspevku je preskúmať, či prílev prisťahovalcov do hlavného mesta Nemeckej spolkovej republiky – Berlína, od začiatku migračnej krízy v Európe, ohrozuje bezpečnosť spoločnosti a koreluje s tendenciou vývoja kriminality. Pomocou analýzy, komparácie, dedukcie a indukcie chceme odpovedať na tieto vedecké otázky: páchajú prisťahovalci v Berlíne viac trestných činov ako Nemci, trestné činy akého typu sú nimi páchané a aká kategória prisťahovalcov pácha viac trestných činov za sledované obdobie od roku 2015 do 2019? Pre naplnenie uvedených cieľov bola stanovená aj hypotéza, že nárast migrantov v Berlíne negatívne ovplyvňuje bezpečnostnú situáciu v meste.

1 Súčasný stav riešenia problematiky doma a v zahraničí

V súčasnej literatúre sa migrácia skúma s rôznymi druhmi bezpečnosti, vrátane spoločenskej bezpečnosti, ekonomickej bezpečnosti, vnútornej a verejnej bezpečnosti. Podobne, ako je imigrácia spojená s bezpečnostnými hrozbami ako terorizmus, prisťahovalectvo, súvisí aj so zvýšenou kriminalitou v prijímajúcich štátoch. Ako naznačuje Wang, napriek silnejúcim úvahám o nebezpečnosti imigrácie v spoločnosti a priamo úmerným vzťahom medzi rastom prisťahovalectva a kriminalitou tieto obavy sú empiricky nepotvrdené.⁴ Existuje množstvo empiricky potvrdených prác, ktoré poukazujú na veľmi slabú alebo takmer neexistujúcu koreláciu medzi prisťahovalctvom a kriminalitou. Napríklad, prípadová štúdia Leeho o amerických štvrtiach preukázala, že prisťahovalectvo všeobecne nevedie k zvýšenej miere vrážd medzi predstaviteľmi niektorých menšín.⁵ Bell a kol. skúmali vzťah medzi imigráciou a kriminalitou počas významných migračných vln v Spojenom kráľovstve. Štúdia uvádza, že ani jedna z vln nemala vplyv na mieru násilnej trestnej činnosti.⁶

Podľa výsledkov niektorých štúdií zameraných na bezpečnostnú situáciu v rôznych štátoch, medzi imigráciou a kriminalitou neexistovala silná korelácia. Avšak nie je možné poprieť aj výsledky, ktoré dokumentujú, že v niektorých štátoch existovala istá miera súvislosti medzi rastom imigračných tokov a nárastom miery kriminality. Tieto štúdie poukazujú na ucelený trend, že mestá a krajiny s vysokým podielom prisťahovaleckej populácie majú tendenciu k rastu miery kriminality. Napríklad jedna zo štúdií zistila, že v Španielsku podiel uväzneného obyvateľstva narodeného v zahraničí je viacnásobne vyšší ako podiel imigrantov na celkovej populácii.⁷ Avšak, tieto výsledky naznačujú, že pri skúmaní súvislostí medzi imigráciou a kriminalitou je potrebné zohľadniť, okrem iného, aj demografické faktory. Štúdia o vzťahu medzi prisťahovalcami a mierou kriminality bola vypracovaná aj v Nemeckej spolkovej republike, v štáte Dolné Sasko. Táto štúdia poukazuje na mierny nárast kriminality súvisiacej s rastom počtu imigrantov počas migračnej krízy v Európe. Autori zdôvodňujú

² STATE OFFICE FOR REFUGEE MATTERS. (2020): Accomodation.

³ SOEDERBERG, S. (2018): Governing global displacement in austerity urbanism: the case of Berlin's refugee housing crisis, s. 923-947.

⁴ WANG, X. (2012): Undocumented Immigrants as Perceived Criminal Threat: A Test of the Minority Threat Perspective.

⁵ LEE, M. – MARTINEZ, R. – ROSENFELD, R. (2001): Does Immigration Increase Homicide? Negative Evidence From Three Border Cities.

⁶ BELL, B. – MACHIN, S. – FASANI, F. (2013): Crime and Immigration: Evidence from Large Immigrant Waves.

⁷ WESTBROOK, R. (2010): Immigration and Crime in Catalonia, Spain: What's the Connection? Towards a Theory on Immigrant Crime.

podobný trend nárastu spáchaných trestných činov pod vplyvom pôsobenia niektorých faktorov ako napríklad, vyšší sklon k nahláseniu trestného činu spáchaného cudzincom v porovnaní s predstaviteľom domorodého obyvateľstva alebo veková štruktúra páchaných trestných činov (miera páchania trestných činov mladými predstaviteľmi domorodého obyvateľstva je podobne vysoká ako v prípade migrantov).⁸

2 Dáta a metodológia

Hlavným informačným zdrojom, z ktorého sme čerpali štatistické údaje pre daný výskum, je Úrad kriminálnej polície mesta Berlín. Daný orgán publikuje informáciu na základe individuálnych záznamov, ktoré sa následne stávajú súčasťou štatistik policajnej kriminality, zostavujúcich Spolkovým úradom kriminálnej polície (BKA). Nakoľko sme si zvolili päťročné sledované obdobie, pre výskum sme využili Policajné kriminálne štatistiky (Polizeiliche Kriminalstatistik und ergänzende Informationen) za rok 2019, 2018, 2017, 2016 a 2015. Pomocou komparácie daných údajov v stanovenom časovom období, sme mohli skúmať vzťah medzi počtom prisťahovalcov v meste Berlín a vývojom kriminálnej situácie. Pre lepšie znázornenie vývoja kriminálnej situácie v Berlíne sme použili mieru kriminality, ktorú sme vypočítali na 100 000 obyvateľov. Miera kriminality bola vypočítaná na základe vzorca č. 1. Globálny index miery, ktorý skúma závažne trestné činy, sme použili pre analýzu bezpečnostnej situácie v Nemeckej spolkovej republike a Berlíne od začiatku migračnej krízy v Európe až po súčasnosť.

$$Crime\ rate_t = \frac{reported\ crimes_t \times 100,000}{population_{t-1}} \quad (1)$$

Pre naplnenie cieľa tohto príspevku sme definovali aj niektoré termíny, potrebné na lepšie pochopenie skúmanej problematiky. Napríklad, pojem „migrant“, ako uvádza Federálna agentúra pre občianske vzdelávanie, je spoločný termín pre imigrantov a emigrantov, charakterizuje ľudí, ktorí sa sťahujú z jednej krajiny do druhej. Migrant v Nemeckej spolkovej republike je človek s „migračným pozadím“, ktorý sa narodil v zahraničí a následne sa presťahoval do NSR, inak povedané „migrant prvej generácie.“⁹ Spolkový štatistický úrad NSR charakterizuje osobu s „migračným pozadím“ ako osobu, ktorá sa sama alebo aspoň jeden z jej rodičov nenarodil s nemeckým občianstvom. K danej kategórii patria prisťahovaní a neprisťahovaní cudzinci, osoby, ktoré nadobudli občianstvo naturalizáciou, vystažovalci a potomkovia daných skupín občanov, ktorí sa už narodili v Nemecku.¹⁰

3 Charakteristika kriminálnej činnosti v meste Berlín v kontexte migračnej krízy

Súčasne v meste Berlín býva viac ako 3,7 miliónov obyvateľov. Tendencia vývoja počtu obyvateľstva má v sledovanom období (od roku 2015 do 2019) mierne rastúcu tendenciu. V roku 2019 podiel Nemcov na celkovom počte obyvateľstva predstavuje okolo 80 % a podiel cudzincov tvorí 20 %. V tabuľke 1, môžeme vidieť, že podiel nemeckého obyvateľstva od roku 2015 (od začiatku migračnej krízy v Európe) mierne klesá – z 83 % na 80 %, a podiel cudzincov na celkovom počte obyvateľstva zaznamenal nárast o 4 % za päť rokov. Ak by sme spočítali kategóriu cudzincov a Nemcov s „migračným pozadím“, tak vidíme, že táto skupina v súčasnosti predstavuje okolo 35 % obyvateľstva.

⁸ PFEIFFER, Ch. – BAIER, D. – KLIEM, S. (2018): Zur Entwicklung der Gewalt in Deutschland Schwerpunkte: Jugendliche und Flüchtlinge.

⁹ BUNDESZENTRALE FUER POLITISCHE BILDUNG. (2020): Migrant.

¹⁰ STRATISTISCHES BUNDESAMT. (2020): Migrationshintergrund.

Tabuľka 1: Demografická situácia v meste Berlín, 2015 – 2019

	<i>Počet obyvateľov</i>	<i>Nemci</i>	<i>Cudzinci</i>	<i>Nemci s „migračným pozadím“ a cudzinci</i>
2015	3 576 358	2 988 263	587 927	1 036 780
%	100	83,6	16,4	29
2016	3 652	2 994 683	658 274	1 123 142
%	100	82	18	30,7
2017	3 688	2 998 766	690 210	1 172 191
%	100	81,3	18,7	31,8
2018	3 723	2 998 456	725 458	1 244 297
%	100	80,5	19,5	33,4
2019	3 754	2 995 868	758 550	1 294 548
%	100	79,8	20,2	34,5

Prameň: POLIZEI BERLIN (2015, 2016, 2017, 2018, 2019): Kriminalität in Berlin, s. 118.

Hlavné úlohy pre zabezpečenie bezpečnosti obyvateľstva mesta Berlín v súvislosti s migračnou krízou boli predstavené v rámci diskusie „360 ° - Téma II: Organizovaný zločin – migrácia a integrácia“ na Druhom berlínskom kongrese:

1. vykonávanie vnútorných hraničných kontrol;
2. kontrola pravosti a platnosti predložených dokladov totožnosti cestujúcich;
3. identifikácia žiadateľov o azyl alebo iný druh ochrany pomocou obrazovej biometrie, záznamov z mobilných telefónov a digitálneho rozpoznávania nárečia;
4. preverenie, výmena a porovnávanie dát z rôznych registrov;
5. preverenie údajov o spáchaní trestného činu alebo inej protiprávnej činnosti;
6. spolupráca a výmena informácií medzi bezpečnostnými rezortami.¹¹

Hlavným orgánom, ktorý zabezpečuje poriadok a bezpečnosť v meste Berlín, je Polícia zastúpená policajným prezídiom.¹² V každoročnej správe kriminálnej štatistiky, ktorú publikuje Šéf policajného zboru mesta Berlín, sa uvádza kategória „prist'ahovalec ako osoba podozrivá z páchania trestného činu“. Hlavnými príčinami pobytu daných prist'ahovalcov v Nemecku sú: žiadosť: azyl, medzinárodnú, národnú alebo doplnkovú ochranu, žiadosť o status utečenca alebo aj neoprávnený pobyt na území štátu.¹³ Vplyv danej kategórie migrantov na bezpečnostnú situáciu v meste budeme analyzovať v predloženom článku. Podľa údajov, zverejnených Policajným zborom mesta Berlín, môžeme vidieť klesajúcu tendenciu celkovej kriminality v meste za sledované obdobie. Dané tvrdenie je založené na analýze počtu spáchaných trestných činov a počtu osôb podozrivých z páchania trestného činu¹⁴ v meste Berlín od roku 2015 do 2019.

Na základe analýzy miery kriminality, ktorá vyjadruje počet nahlásených trestných činov na polícii na 100 000 obyvateľov, môžeme tiež vidieť klesajúcu tendenciu vývoja kriminálnej situácie v Berlíne za sledované obdobie.

¹¹ GREILICH, T. (2019): Willkommenskultur versus Öffentliche Sicherheit.

¹² DER POLIZEIPRÄSIDENT IN BERLIN (2020): Polizeipräsidium.

¹³ DER POLIZEIPRÄSIDENT IN BERLIN (2019): Kriminalität in Berlin 2019. Polizeiliche Kriminalstatistik und ergänzende Informationen, s. 118.

¹⁴ Osoba podozrivá z páchania trestného činu je každá osoba, ktorá je podľa policajného vyšetrovania podozrivá zo spáchania protiprávneho (trestného) konania na základe dostatočných skutkových dôkazov. Patria sem spolupáchatelia a účastníci trestného činu. Do danej štatistiky sa nezahŕňajú osoby, ktoré majú dôvody na vylúčenie viny alebo nedostatok schopnosti páchať trestnú činnosť (napríklad deti do 14 rokov).

Tabuľka 2: Miera kriminality v Berlíne, 2015 – 2019

<i>Rok</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>
Počet trestných činov	569 549	568 860	520 437	511 677	513 426
Miera kriminality	16 414	15 906	14 247	13 870	13 787

Prameň: vlastné spracovanie autorov

Napriek klesajúcej tendencii vývoja kriminálnej situácie v Berlíne, môžeme tvrdiť, že prisťahovalci vo väčšej miere predstavujú kriminálne zložky a narúšajú bezpečnosť v meste? Na základe analýzy štatistik, dané tvrdenie nie je relevantné. Ako môžeme vidieť v tabuľke 2, podiel domáceho obyvateľstva (Nemcov) a podiel cudzincov¹⁵, ktorí sú podozriví z páchania trestného činu je 60 % na 40 % za sledované obdobie. Nárast daných ukazovateľov taktiež nie je badateľný. Okrem toho, ako uvádzajú Feltes, List a Bertamini, porovnanie úrovne spáchanej kriminálnej činnosti medzi nemeckým obyvateľstvom a cudzincami nie je možné kvôli tzv. tmavému pólu páchatel'a, keď osobnosť páchatel'a nie je identifikovaná.¹⁶ Napriek tomu, považujeme za dôležité vykonať štatistickú analýzu danej problematiky, nakoľko téma kriminálnej činnosti páchanej prisťahovalcami je aktuálna a častokrát zneužívaná v politických diskusiách najmä pravicovými alebo extrémistickými stranami v mnohých európskych štátoch.

Od začiatku migračnej krízy, dôsledkom ktorej je prílev prisťahovalcov do Nemecka a následne aj do Berlína, môžeme pozorovať zvýšenie počtu prisťahovalcov podozrivých z páchania trestného činu, hlavne v roku 2016 (9 614 osôb) a 2018 (9 550 osôb). Od roku 2015 do roku 2019 môžeme vidieť nárast o 2 219 osôb, čo zodpovedá nárastu o 5 % z počtu cudzincov a o 2 % z celkového počtu podozrivých. Je potrebné podotknúť, že vplyv na objektivitu štatistických ukazovateľov môže mať častejšie nahlásenie trestných činov domácim obyvateľstvom, ako prisťahovalcami. Odborníci taktiež zastávajú názor, že policajné vyšetrowanie trestných činov spáchaných prisťahovalcami môže byť vykonané dôkladnejšie, v dôsledku čoho je daná kategória obyvateľstva častejšie odsúdená.¹⁷

Tabuľka 3: Počet osôb podozrivých z páchania trestného činu podľa štátnej príslušnosti, 2015 – 2019

	<i>Nemci</i>	<i>Cudzinci</i>	<i>Prisťahovalci</i>	<i>Spolu</i>
<i>2015</i>	90 268	52 933	6 780	143 201
<i>%</i>	63	37	13 5	100
<i>2016</i>	81 736	54 150	9 614	135 886
<i>%</i>	60	40	18 7	100
<i>2017</i>	78 999	51 378	7 543	130 377
<i>%</i>	61	39	15 6	100
<i>2018</i>	76 951	50 282	9 550	127 233
<i>%</i>	60,5	39,5	19 7,5	100
<i>2019</i>	74 775	49 577	8 999	124 352
<i>%</i>	60	40	18 7	100

Pozn.: v roku 2019 18 % predstavuje podiel prisťahovalcov na počte cudzincov a 7 % na celkovom počte podozrivých osôb.

Prameň: POLIZEI BERLIN (2015, 2016, 2017, 2018, 2019): Kriminalität in Berlin, s. 118.

¹⁵ Cudzinci, podozriví z páchania trestného činu sú osoby, ktoré majú štátne občianstvo iného štátu, sú bez štátneho občianstva alebo ich štátne občianstvo je nejasné.

¹⁶ FELTES, Th. – LIST, K. – BERTAMINI, M. (2018): More Refugees, More Offenders, More Crime? Critical Comments with Data from Germany.

¹⁷ Ibid.

V roku 2019 prisťahovalci, podozriví z páchania trestného činu boli prevažne muži. Z 8 999 osôb predstavovali 84 % (7 596), ženy – 1 403 osoby (16 %). Vekovo to boli prevažne dospelé osoby nad 21 rokov – 7 035 osôb (78 %). Ako uvádza Heinz v príspevku *Mládežnícka kriminalita – čísla a fakty*, pre mladú skupinu prisťahovalcov je problematická nielen jazyková komunikácia, ale predovšetkým reakčné správanie, ktoré je možno kultúrne formované a závisí od ich pobytového statusu.¹⁸ Polícia mesta Berlín uvádza ako hlavné príčiny páchania trestnej činnosti medzi mladými prisťahovalcami: sociálny pôvod, úroveň vzdelania, jazykové schopnosti, skúsenosť s kriminalitou a násilím v detstve, skupina rovesníkov, v ktorej sa daný prisťahovalec nachádza a finančné postavenie. Dané stresové faktory, ktoré spôsobujú nárast kriminálnej činnosti tejto kategórie prisťahovalcov, podľa Heinza, by mali byť eliminované prostredníctvom integrácie.

Ako už sme uvádzali, v roku 2019 bolo v Berlíne spáchaných 513 426 trestných činov. Z daného počtu 18 713 (3,6 %) trestných činov spáchali prisťahovalci. Štruktúra spáchaných trestných činov (bez narušenia imigračného zákona) bola nasledovná:

- 30 % – 5 622 trestných činov – krádež (prevažne krádež v obchodoch);
- 21 % – 3 901 – násilné trestné činy (prevažne ublíženie na zdraví);
- 19 % – 3 481 – majetkové trestné činy a výroba a držba falšovateľského náčinia;
- 15 % – 2 830 – drogová trestná činnosť;
- 1,6 % – 302 – trestný čin sexuálneho násillia;
- 0,07 % – 13 – vražda a zabitie.

Podľa štátnej príslušnosti v roku 2019, 15 % z celkového počtu prisťahovalcov podozrivých z páchania trestného činu boli občania Sýrie, ktorí spáchali 13,4 % trestných činov v Berlíne. Ďalej nasledujú občania Afganistanu – 8 %, ktorí spáchali 6,4 % trestných činov. Na treťom mieste sú občania Moldavskej republiky – 6,2 %, ktorí spáchali 7,4 % trestných činov. Prisťahovalci z Turecka, ktorí boli podozriví z páchania trestného činu, tvorili 5 % z celkového počtu a podiel spáchaných trestných činov predstavoval 4,2 %. V danej štatistike ďalej nasledujú prisťahovalci z Iraku, Srbska, Libanonu, Vietnamu, Iránu (Iránskej islamskej republiky) a Ruskej federácie. Pri analýze danej štatistiky, prisťahovalci z takých krajín ako Sýria, Afganistan, Pakistan, Nigéria a Irak spáchajú od 1,5 do 1,9 trestných činov na jedného obyvateľa. Podozriví prisťahovalci z Gruzínska, Ruskej federácie, Guinei a Alžírka sa dopustili v prieme 3 trestných činov na jednu osobu. Pri prisťahovalcoch z Tuniska daný ukazovateľ dosahuje 3,7 trestných činov na osobu. V globálnom priemere počtu podozrivých prisťahovalcov a počte spáchaných trestných činov, jeden prisťahovalec spácha 2 trestné činy.¹⁹

Zaujímavým faktom taktiež v danej problematike je, že v roku 2019, počet spáchaných trestných činov zaznamenaných v ubytovacích zariadeniach pre prisťahovalcov tvoril 1 585 alebo 8,5 %. V roku 2018 daný ukazovateľ bol 1 800 (9,8 %).²⁰ Polícia mesta Berlín ako pravdepodobný dôvod poklesu spáchaných trestných činov v daných ubytovacích zariadeniach uvádza ich redukciiu a zníženie počtu prisťahovalcov, ktorí sú v nich umiestnení.

Nemecký politik, predstaviteľ politickej strany Alternatíva pre Nemecko, Hanno Bachmann, vo svojom vystúpení na 38. zasadnutí poslaneckej snemovne (Abgeordnetenhaus Berlin) podčiarkol, že za posledné obdobie narástol počet politicky motivovaných zločinov založených na zahraničnej ideológii, konkrétne v dôsledku útoku tureckej armády na mesto Afrin. Podľa Bachmanna je znepokojujúci fakt, že konflikty, ktoré sa dejú v zahraničí, sa reprodukujú aj na území Nemecka.²¹

¹⁸ HEINZ, W. (2016). *Jugendkriminalitaet – Zahlen und Fakten*.

¹⁹ DER POLIZEIPRÄSIDENT IN BERLIN (2019): *Kriminalität in Berlin 2019. Polizeiliche Kriminalstatistik und ergänzende Informationen*, s.120.

²⁰ V roku 2017 – 2 525 trestných činov (17,8 %), v roku 2016 – 3 995 trestných činov (23 %).

²¹ ABGEORDNETENHAUS BERLIN (2019). *Inhaltsprotokoll. Ausschuss fuer Inneres, Sicherheit und Ordnung*, s. 17.

Federálny úrad kriminálnej polície NSR (Bundeskriminalamt) poukazuje, že teroristické útoky v mestách Würzburgu a Ansbachu v júli 2016, útok na berlínskom vianočnom trhu v decembri 2016, útok v meste Hamburg v júli 2017, ako aj útoky v Meldorfe a v Berlíne-Mitte, ktorým zabránili zatknutia vykonané v roku 2019, na aktívnu propagandu a šírenie radikálneho islamu teroristickými organizáciami aj medzi prisťahovalcami.²²

Inštitút pre ekonomiku a mier, ktorý v roku 2020 vydal publikáciu Index mieru v Nemecku (German Peace Index 2020) konštatuje, že Nemci sú jednou z najmierumilovnejších národností na svete a podľa Globálneho indexu mieru (Global Peace Index, GPI) sa nachádza na 22. mieste medzi 163 štátmi sveta v roku 2019.²³ Podľa analýzy daného indexu od roku 2015 do 2019, ktorú sme znázornili v nižšie uvedenej tabuľke, vidíme negatívnu tendenciu vývoja daného ukazovateľa a následne môžeme hovoriť o zhoršení bezpečnostnej situácie v Nemecku. Odborníci daného inštitútu vysvetľujú túto situáciu nasledovne: „V období rokov 2013 až 2018 sa celková miera kriminality v Nemecku znížila. Kombinácia menej závažných trestných činov, ako sú drobné krádeže, a závažnejších trestných činov, ktoré zahŕňajú násilie, ako je vražda, však maskuje zmeny v trestných činoch, ktoré majú väčší vplyv na index mieru v Nemecku. GPI na druhej strane zohľadňuje iba závažné trestné činy, ktoré zahŕňajú násilie alebo nepokoje na verejnosti. Miera týchto trestných činov sa od roku 2013 zhoršila, čo bolo spôsobené nárastom počtu vrážd, násilných trestných činov a výtržností na verejnosti.“

Tabuľka 4: Vývoj Globálneho indexu mieru Nemecka, 2015 – 2019

Index	2015	2016	2017	2018	2019
Global Peace Index	16 (1.379)	16 (1.486)	16 (1.5)	17 (1.531)	22 (1.547)

Prameň: Institute for Economics & Peace (2015, 2016, 2017, 2018, 2019): Global Peace Index.

Mesto sa Berlín v ratingu Inštitútu pre ekonomiku a mier, medzi 38 skúmanými regiónmi, nachádza na poslednom, 38. mieste. Podľa Globálneho indexu mieru je Berlín najmenej pokojné mesto v Nemecku. Napriek tomu, že miera kriminality v meste klesá, ako sme uviedli vyššie, počet vrážd, násilnej činnosti a narušenie verejného poriadku rastie a značne prekračuje celoštátny priemer, čo sa odzrkadlilo na postavení Berlína podľa uvedeného indexu. Podľa analýzy štruktúry trestných činov spáchaných prisťahovalcami, daná tendencia koreluje s celkovou tendenciou vývoja bezpečnostnej situácie v meste (pokles celkovej miery kriminality, ale nárast závažných trestných činov ako vražda, násilná činnosť a ublíženie na zdraví).

Záver

Mesto Berlín je šiestou zo šesnástich spolkových krajín, mestským štátom, ktorý za obdobie Január-September 2020 prijal najviac žiadateľov o azyl – 4 535 (6,1 %).²⁴ Na základe analýzy štatistických údajov ohľadom bezpečnosti v hlavnom meste Nemecka sme dospeli k nasledujúcim záverom:

- 1) od roku 2015 do súčasnosti počet spáchaných trestných činov a počet osôb podozrivých z páchania trestného činu v Berlíne má klesajúcu tendenciu;

²² BUNDESKRIMINALAMT (2019). Kriminalitaet im Kontext von Zuwanderung, s. 58.

²³ INSTITUTE FOR ECONOMICS & PEACE (2020). German Peace Index 2020: Measuring the Dynamics of Peace, p. 2.

²⁴ BUNDESAMT FÜR MIGRATION UND FLÜCHTLINGE (2020). Aktuelle Zahlen, s. 8.

- 2) počet prisťahovalcov, ktorí sú podozriví z páchania trestného činu od roku 2015 rastie, a v roku 2019 tvoril 18 %-ný podiel na cudzincoch a 7 %-ný podiel na osobách, ktoré sú podozrivé z páchania trestného činu;
- 3) väčšina prisťahovalcov, ktorí sú podozriví z páchania trestného činu sú mladí muži vo veku nad 21 rok;
- 4) najčastejšie trestné činy, ktoré páchajú prisťahovalci sú krádež, násilné trestné činy a majetkové trestné činy;
- 5) prisťahovalci, ktorí sú podozriví z páchania trestného činu najčastejšie pochádzajú zo Sýrie, Afganistanu a Moldavskej republiky.

Prílev migrantov a prisťahovalcov v globále nenarušil bezpečnostný systém v meste Berlín. Kriminalita v meste klesá. Následne môžeme konštatovať, že stanovená hypotéza: nárast migrantov v Berlíne negatívne ovplyvňuje bezpečnostnú situáciu v meste je štatisticky nepotvrdená, ale súčasne sme sa stretli s množstvom faktorov, ktoré danú štatistiku ovplyvňujú. Nárast prisťahovalcov, ktorí sú podozriví z páchania trestného činu, hovorí o nedostatočnej miere ich integrácie do nemeckej spoločnosti a adaptácie zákonom a právnym normám, ktoré sú v Nemecku stanovené.

Použitá literatúra:

1. ABGEORDNETENHAUS BERLIN. (2019). Inhaltsprotokoll. Ausschuss fuer Inneres, Sicherheit und Ordnung. [online]. In: *Plenarunterlagen*, 2019. [Citované 17. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.parlament-berlin.de/ad0s/18/InnSichO/protokoll/iso18-038-ip.pdf>.
2. BELL, B. – MACHIN, S. – FASANI, F. (2013). Crime and Immigration: Evidence from Large Immigrant Waves. In: *Review of Economics and Statistics*, 2013, Vol. 95, No. 4, p. 1278-1290.
3. BUNDESAMT FÜR MIGRATION UND FLÜCHTLINGE. (2020). Aktuelle Zahlen. [online]. [Citované 20. 10. 2020.] Dostupné na internete: https://www.bamf.de/SharedDocs/Anlagen/DE/Statistik/AsylinZahlen/aktuelle-zahlen-september-2020.pdf?__blob=publicationFile&v=3.
4. BUNDESZENTRALE FUER POLITISCHE BILDUNG. (2020). Migrant. [online]. [Citované 15. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.bpb.de/nachschlagen/lexika/270612/migrant>.
5. DER POLIZEIPRÄSIDENT IN BERLIN. (2019). Kriminalität in Berlin 2019. Polizeiliche Kriminalstatistik und ergänzende Informationen. [online]. In: *Berlin.de*, 2019. [Citované 13. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.berlin.de/polizei/verschiedenes/polizeiliche-kriminalstatistik/>.
6. DER POLIZEIPRÄSIDENT IN BERLIN. (2020). Polizeipräsidium. [online]. In: *Berlin.de*, 2020. [Citované 16. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.berlin.de/polizei/verschiedenes/polizeiliche-kriminalstatistik/>.
7. INSTITUTE FOR ECONOMICS & PEACE. (2020). German Peace Index 2020: Measuring the Dynamics of Peace. [online]. <https://www.economicsandpeace.org/wp-content/uploads/2020/08/DPI-2020-web.pdf>.
8. FELTES, Th. – LIST, K. – BERTAMINI, M. (2018). More Refugees, More Offenders, More Crime? Critical Comments with Data from Germany. In: *Refugees and Migrants in Law and Policy*, 2018, p. 5.
9. GREILICH, T. (2019). Willkommenskultur versus Öffentliche Sicherheit. [online]. In: *Verwaltung der Zukunft*, 15.7.2019. [Citované 12. 10. 2020.] Dostupné na internete:

- <https://www.verwaltung-der-zukunft.org/oeffentliche-sicherheit/willkommenskultur-versus-oeffentliche-sicherheit>.
10. HEINZ, W. (2016). Jugendkriminalitaet – Zahlen und Fkaten. [online]. [Citované 19.12. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.bpb.de/politik/innenpolitik/gangsterlaeufer/203562/zahlen-und-fakten?p=all>.
 11. LEE, M. – MARTINEZ, R. – ROSENFELD, R. (2001). Does Immigration Increase Homicide? Negative Evidence From Three Border Cities. In: *The Sociological Quarterly*, 2001, Vol. 42, No. 4, pp. 559-580.
 12. PFEIFFER, Ch. – BAIER, D. – KLIEM, S. (2018). Zur Entwicklung der Gewalt in Deutschland Schwerpunkte: Jugendliche und Flüchtlinge. Dostupné na internete: <https://www.zhaw.ch/storage/shared/sozialarbeit/News/zusammenfassung-gutachten-entwicklung-gewalt-deutschland.pdf>.
 13. STATE OFFICE FOR REFUGEE MATTERS. (2020). Accomodation. [online]. In: *Berlin.de*, 2020 [Citované 13. 10. 2020.] Dostupné na internete: from <https://www.berlin.de/laf/ankommen/registrierung-laf/>.
 14. SOEDERBERG, S. (2018). Governing global displacement in austerity urbanism: the case of Berlin's refugee housing crisis. In: *Development and Change*, 2018, č. 50(4), s. 923-947.
 15. STRATISTISCHES BUNDESAMT. (2020). Migrationshintergrung. [online]. [Citované 12.10. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/MigrationIntegration/Glossar/migrationshintergrund.html>.
 16. SOEDERBERG, S. (2018). Governing global displacement in austerity urbanism: the case of Berlin's refugee housing crisis, s. 923-947.
 17. WANG, X. (2012). Undocumented Immigrants as Perceived Criminal Threat: A Test of the Minority Threat Perspective. In: *Criminology*, 2012, Vol. 50, No. 3, pp.743-776.
 18. WESTBROOK, R. (2010). Immigration and Crime in Catalonia, Spain: What's the Connection? Towards a Theory on Immigrant Crime. [online]. In: *Claremont-UC Undergraduate Research Conference on the European Union*, 2010, [Citované 12.12.2020.] Dostupné na internete: <https://scholarship.claremont.edu/urceu/vol2010/iss1/10>.

Kontakt:

Ing. Andrianna Baleha

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: andrianna.baleha@euba.sk

Kontakt:

Ing. Mykhaylo Kunchka, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: mykhaylo.kunchka@euba.sk

KOMPARÁCIA VZÁJOMNÝCH MIGRAČNÝCH TOKOV MEDZI SLOVENSKOM A ČESKOM

COMPARISON OF MUTUAL RELATIONS BETWEEN THE SLOVAK AND CZECH REPUBLIC

Zuzana Beňová

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: zuzana.benova@euba.sk

Abstrakt: Intenzita vzájomných vzťahov medzi Slovenskou a Českou republikou je ovplyvnená najmä ich spoločnou históriou. Migračné vlny medzi týmito dvoma krajinami majú niekoľko kľúčových znakov, medzi ktoré radíme aj asymetrický charakter migrácie. Počty pracovných migrantov smerujúcich zo Slovenska do Česka sú niekoľkokrát väčšie ako v opačnom prípade. Nasledujúca štúdia venuje pozornosť najmä analýze primárnych dôvodov, ktoré stoja za disparitami vo vzájomných migračných tokoch. Štúdia vychádza z teoretických perspektív a historického pozadia, ktoré sú uvedené v texte.

Kľúčové slová: migrácia, Slovenská republika, Česká republika, vzájomné vzťahy

JEL: F22, O15

Abstract: Intensity of current mutual relations between the Slovak and the Czech Republic have been influenced mainly by their common history. Migration waves between these two countries can be defined by several main features and one of them is its asymmetric character. Flows of labour migrants from Slovakia to Czech Republic are higher than in opposite situation. The following study deals not only with total number of immigrants from both countries, but also describes main reasons, which cause these disparities. The following analysis is based on some theoretical perspectives, which are described in the first chapter.

Key words: migration, the Slovak Republic, the Czech Republic, mutual relations

JEL: F22, O15

Úvod

Previazanosť Slovenska a Česka možno sledovať hneď v niekoľkých sférach života. Niekoľko desiatok ročné mierové spolunažívanie oboch národov v jednom štáte dáva vhodný predpoklad na pokračovanie v budovaní vzájomných nadštandardných vzťahov. Tie možno okrem iného demonštrovať aj vo vzájomnej migrácii medzi spomínanými krajinami. Jazyková a kultúrna blízkosť spôsobujú, že možnosť študovať či pracovať v Česku pre slovenských občanov a naopak na Slovensku pre českých občanov je omnoho jednoduchšia v porovnaní s inými krajinami Európskej únie. Hoci podmienky pre migráciu majú Slovensko a Česko nastavené recipročne, vzájomné migračné toky naznačujú, že záujem Slovákov emigrovať do Česka je omnoho vyšší ako v opačnom prípade. Nakoľko rozdiely vo vzájomných migračných tokoch sú markantné, stali sa aj objektom skúmania nasledujúcej štúdie.

Tá sa v prvej časti venuje analýze vzájomných migračných tokov tesne po vzniku samostatných republík. Celá štúdia je postavená na komparácii migračných vln medzi Slovenskom a Českom a tak uvádzame v štúdiu celkové počty pracujúcich imigrantov, ktorí pochádzajú zo Slovenska a cieľovou destináciou pre nich je Česko a opačne. Tieto teoretické údaje predstavujú vhodný základ pre nasledujúcu analýzu. V tej analyzujeme základne pull faktory, ktoré motivujú Slovákov migrovať do Česka a v opačnom prípade sa nevyskytujú a tak

migračné toky Čechov na Slovensko nie sú také vysoké. Štúdia obsahuje aj predpokladaný vývoj situácie vo sfére vzájomnej migrácie do budúcnosti.

V štúdiu primárne pracujeme s dvoma vedeckými metódami a t.j. komparácia a analýza. Porovnanie predstavuje základný prvok štúdie, nakoľko odhaľuje obrovské rozdiely v imigračných tokoch skúmaných krajín. Faktory, ktoré motivujú Slovákov emigrovať do Česka nemožno analyzovať samostatne, ale je potrebné sa na nich pozerat' ako na ucelený komplex. Vzhľadom na uvedené ich najprv individuálne skúmame a následne analyzujeme ako celok. V predkladanom príspevku pracujeme s relevantnými údajmi, ktoré pochádzajú primárne zo štatistík jednotlivých štátnych inštitúcií v Česku a na Slovensku. Jedná sa najmä o dáta Českého štatistického úradu a jednotlivých slovenských ministerstiev.

1 Teoretické východiská

Vzájomná kultúrna a historická príbuznosť Slovenska a Česka vytvárajú vhodný predpoklad na vzájomnú migráciu obyvateľov týchto dvoch krajín. V čase existencie spoločného štátu prebiehala na tomto území migrácia, ktorá však vzhľadom na charakter a štátne zriadenie mala podobu vnútroštátnej migrácie. S rozdelením republiky v roku 1993 vznikli dva samostatné štáty a hoci vzťahy medzi nimi možno aj v súčasnosti považovať za nadštandardné, migráciu medzi týmito samostatnými subjektmi musíme od 1. januára 1993 pokladať za medzištátnu alebo medzinárodnú. Zmenu v migračných trendoch na Slovensku a v Česku bolo možné sledovať už od roku 1989. Tá bola zapríčinená zmenou politického zriadenia. Divinský uvádza, že významnou etapou pre obe krajiny z pohľadu migrácie bolo obdobie od roku 1990 po rok 1993, v ktorom podiel vzájomnej migrácie dosiahol svoj vrchol.¹ Uvádza, že práve počas existencie prvého roka samostatných štátov percentuálny podiel prisťahovaných Čechov a Slovákov na územie Slovenska, respektíve Česka vysoko prevyšoval podiel cudzincov z iných krajín. V roku 1993 pochádzalo 80 % z prisťahovaných na Slovensko práve z Česka. Podiel prisťahovaných Slovákov na celkovej počte imigrantov v Česku za daný rok bol ešte vyšší a dosiahol úroveň 99 %.² Primárnym dôvodom týchto migračných vln v roku 1993 bola snaha o spájanie zmiešaných rodín. S odstupom času sa intenzita migrácie medzi týmito dvoma krajinami znížila a rovnako sa zmenili aj dôvody, ktoré osoby k migrácii vedú.

Štefančík uvádza, že vysoký percentuálny podiel, ktorý je spomenutý vyššie nie je zapríčinený len snahou o zlučovanie zmiešaných rodín, ale aj motiváciou pracovať či žiť v druhej krajine. Možno sa domnievať, že vzhľadom na to, že do roku 1993 osoby, ktoré pracovali alebo žili v druhej federatívnej republike do tejto štatistiky zahrnuté neboli, sa percentuálny podiel po rozdelení republiky výrazne zvýšil.³ Štefančík rovnako tvrdí, že hoci vzájomná migrácia medzi Slovenskom a Českom stále pokračuje, má nižšiu intenzitu ako tesne po rozdelení spoločného štátu a asymetrický charakter.⁴ Práve asymetrický charakter migrácie medzi Slovenskom a Českom je skutočne jedným z jej primárnych črt. Pod pojmom asymetrický charakter migrácie možno rozumieť, že počet imigrantov zo Slovenska do Česka je niekoľkokrát vyšší než v opačnom prípade. Podľa Štefančíka medzi hlavné dôvody, ktoré zapríčiňujú trend opísaný vyššie možno zaradiť vyššiu priemernú mzdu a životnú úroveň v Česku.⁵ Kvalita miestnych vysokých škôl v kombinácii s možnosťou bezplatného štúdia rovnako pôsobí ako pull faktor pre Slovákov emigrujúcich do Česka. Pre absolventov vysokých škôl sú motiváciou na zotrvanie v krajine nielen vhodné pracovné podmienky, ale aj vybudované sociálne väzby počas štúdia.

¹ DIVINSKÝ, D. (2005): Zahraničná migrácia v Slovenskej republike – stav, trendy, spoločenské súvislosti.

² Ibid.

³ ŠTEFANČÍK, R. – LENČ, J. (2008): Migračná politika národných štátov.

⁴ Ibid.

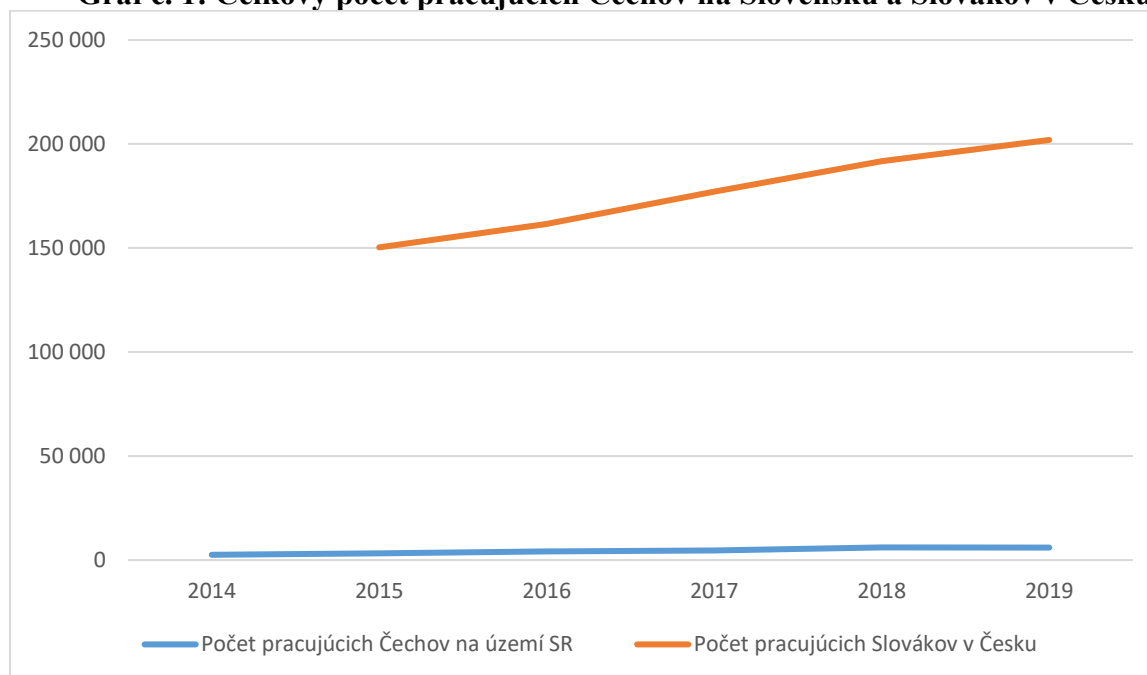
⁵ Ibid.

Drbohlav uvádza, že počas obdobia, ktoré začalo rozdelením republík a skončilo spoločným vstupom oboch krajín do Európskej únie mali Česko a Slovensko v oblasti migrácie nadštandardné vzťahy.⁶ Slováci, ktorí mali záujem na území Česka pracovať nepotrebovali na rozdiel od cudzincov z iných krajín pracovné povolenie. Vstupom Slovenska a Česka do Európskej únie tento benefit stratil svoj význam, nakoľko obe krajiny otvorili svoj pracovný trh pre iné členské štáty. Skutočnosť, že viac ako 11 rokov bolo Slovákom na území Česka povolené pracovať bez nutnosti pracovného povolenia podľa Drbohlava spôsobila, že počet pracujúcich Slovákov v Česku je v skutočnosti niekoľkokrát vyšší ako sa oficiálne uvádza.⁷

2 Aktuálny stav vzájomnej migrácie medzi Slovenskou a Českou republikou

Previazanosť slovenskej a českej ekonomiky je možné sledovať hneď v niekoľkých oblastiach. Obe krajiny sú si navzájom významnými obchodnými partnermi pre export a import. Kultúrna blízkosť spôsobuje, že intenzita vzájomných vzťahov vo vybraných oblastiach je vyššia v porovnaní s inými okolitými štátmi. Jednou z takýchto oblastí je aj sféra vzájomnej migrácie, ktorá síce má veľkú intenzitu, avšak ako aj bolo uvedené vyššie recipročne nie je vyvážená, čo rovnako ilustruje graf ležiaci nižšie.

Graf č. 1: Celkový počet pracujúcich Čechov na Slovensku a Slovákov v Česku



Zdroj: Vlastné spracovanie autora podľa ÚPSVaR 2020 a Vlastné spracovanie autora podľa Ministerstva práce a sociálnych vecí ČR 2020

Graf vyššie je výsledkom komparácie celkového počtu pracujúcich Slovákov na území Česka a opačne. Dáta prezentované v grafe boli získané zo štatistík, ktoré sú poskytované jednotlivými národnými inštitúciami v oboch krajinách. Rozdiely v danom ukazovateli sú markantné. Jazyková a kultúrna blízkosť je vzájomná, to znamená, že tento faktor nemožno označovať za primárnu príčinu v rozdieloch celkových počtoch pracujúcich Slovákov v Česku a opačne. Nižšie uvádzame hlavné príčiny, ktoré disparity v migračných trendoch na Slovensku a v Česku spôsobujú.

Veľké rozdiely je možné sledovať aj v počtoch študujúcich Slovákov na českých vysokých školách a opačne. Rovnako ako pri prvej komparácii aj v tomto prípade počet

⁶ DRBOHLAV, D (2005): The Czech Republic: From Liberal Policy to EU Membership.

⁷ Ibid.

slovenských študentov na českých vysokých školách prevyšuje počet tých českých na slovenských vysokých školách. V školskom roku 2018/2019 bolo na štúdium na českých vysokých školách zapísaných spolu 21 292 študentov so slovenským občianstvom. V opačnom prípade študovalo v školskom roku 2018/2019 na slovenských vysokých školách spolu 3 271 študentov s českým občianstvom.⁸ V prípade porovnania je spomenutia hodný aj ďalší údaj. Zatiaľ čo slovenskí študenti študujú v Česku zväčša na štátnych a verejných vysokých školách, v prípade Slovenska českí študenti uprednostňujú súkromné vysoké školy. Štúdium na nich je rovnako ako pre slovenských občanov spoplatnené. Vyššie spomenuté porovnanie absolútnych počtov slovenských a českých študentov na vysokých školách jednoznačne hovorí o tom, že preferencie sú jasne naklonené k českým vysokým školám. Nespochybniteľnou výhodou je možnosť bezplatného štúdia na slovenských aj českých vysokých školách, avšak len v prípade, že sa nejedná o súkromné vzdelávacie inštitúcie. Spomínaná výhoda je recipročná a tak nevysvetľuje skôr uvedené rozdiely. Nižšie preto uvádzame hlavné príčiny, ktoré môžu dané disparity spôsobovať.

3 Hlavné dôvody v rozdieloch v migračných tokoch medzi Slovenskou a Českou republikou

3.1 Rozdiely v oblasti pracovnej migrácie

Vyššie uvedená komparácia poskytuje vhodný základ pre analýzu primárnych dôvodov disparít medzi vzájomnými migračnými vlnami medzi Slovenskom a Českom. Nižšie uvádzame hlavné dôvody, ktoré môžu tieto rozdiely čiastočne alebo úplne vysvetliť. Skôr než začneme s analýzou je potrebné uviesť, že podmienky pre vstup, zamestnanie sa či štúdium sú recipročné, čo znamená, že ani jedna z krajín na národnej úrovni nemá pre vstup občanov pochádzajúcich zo Slovenska alebo Česka výhodnejšie podmienky ako v opačnom prípade. To znamená, že dôvody, ktoré spôsobujú rozdiely v popularite Česka pre slovenských občanov v komparácii s opačným prípadom je nutné hľadať v inej oblasti.

Ekonomiky Česka a Slovenska boli od roku 1989 vystavené rozsiahlym zmenám, ktoré boli spôsobené pádom komunistického režimu a prechodom na trhovo orientované hospodárstvo. Ďalší významný míľnik nastal v roku 1993, nakoľko k prvému dňu daného roku vznikli dva samostatné štáty. Politicky, ale najmä ekonomicky ostali obe krajiny previazané a desaťročia budované väzby nebolo možno odstrániť. Hodnota základných makroekonomických ukazovateľov však hneď v prvých rokoch existencie samostatných republík ukázala, že ekonomická sila Slovenska a Česka je odlišná s prevahou nášho západného suseda. V súčasnosti možno sledovať konvergenciu spomínaných ekonomík, ale v hlavných ukazovateľoch, ktoré zároveň pôsobia ako pull faktory pre imigráciu do Česka, Slovensko zaostáva. Jedna zo základných teórií migrácie, je známa ako push a pull faktory migrácie, ktorá vysvetľuje najčastejšie dôvody, ktoré ľudí motivujú emigrovať (push faktory) alebo práve naopak imigrovať (pull faktory). Niektorí autori však nepovažujú teóriu pull a push faktorov za samostatne jestvujúcu. Kalmanová napríklad uvádza, že mnohé z teórií migrácie len vychádzajú z analýzy pull a push faktorov migrácie.⁹ Kalmanová taktiež uvádza, že migračné toky vo svetovom hospodárstve nemožno považovať za náhodné, práve naopak uvádza, že ich intenzita, smery a veľkosť sú výsledkom ekonomických, historických a kultúrnych väzieb medzi krajinami.¹⁰ Dodáva, že migráciu do veľkej miery podporuje aj vybudovaná sieť väzieb v hostiteľskej krajine, ktorá pomáha prichádzajúcim migrantom asimilovať sa s novým prostredím.

⁸ CENTRUM VEDECKO-TECHNICKÝCH INFORMÁCIÍ SLOVENSKEJ REPUBLIKY (2019): Štatistická ročenka- vysoké školy.

⁹ KALMANOVÁ, Z. (2008): Príčiny migrácie a migračné trendy.

¹⁰ Ibid.

Ak sa pozrieme na skupinu pull faktorov, motiváciou pre veľkú skupinu migrujúcej populácie je výška mzdy ponúkaná v cieľovej destinácii. S týmto záverom sa stotožňujú takmer všetky neoklasické teórie migrácie, ktoré považujú práve pracovný trh za hlavnú príčinu migrácie. Vychádzajúc zo záverov takzvaných nových teórií migrácie možno tvrdiť, že jej príčiny je nutné hľadať v iných a to najmä sociálnych oblastiach života. Porovnanie počtu pracujúcich Slovákov na území Česka a Čechov na Slovensku dáva predpoklad na to, že platy by mali dosahovať vyššiu hodnotu práve v Česku. V danej situácii abstrahujeme od porovnania výšky minimálnej mzdy v oboch krajinách, nakoľko nepredpokladáme, že by väčšina emigrujúceho obyvateľstva zo Slovenska odchádzala do Česka s cieľom zarábania minimálnej mzdy. Základom našej komparácie je uvedenie priemerných miezd v jednotlivých hospodárstvach v Česku a na Slovensku, pre lepšiu ilustráciu uvádzame hodnotu priemernej mzdy aj v ďalších krajinách Vyšehradskej štvorky a v Rakúsku. Údaje o výške priemernej mzdy pochádzajú zo štatistík OECD, sú uvedené v stálych cenách za rok 2016 v USD.

Tabuľka č. 1: Komparácia priemernej mzdy v hospodárstve Slovenska a susediacich krajín

Krajina	Výška priemernej ročnej mzdy v USD
Maďarsko	24 455
Slovensko	25 357
Česko	26 962
Poľsko	29 109
Rakúsko	50 868

Zdroj: Vlastné spracovanie autora podľa OECD 2020

Z tabuľky nachádzajúcej sa vyššie možno vyčítať hneď niekoľko skutočností. Na prvý pohľad môže vysvetľovať, prečo pri vzájomnej komparácii migračných tokov dominujú tie zo Slovenska do Česka. Priemerná mzda v hospodárstve nášho západného suseda je vyššia a tak pôsobí ako pull faktor pre migrujúce obyvateľstvo. Rozdiel priemerných miezd však nie je taký vysoký, aby spôsobil tak veľké rozdiely vo vzájomných migračných tokoch. Ďalšou významnou skutočnosťou je tá, že výška priemernej mzdy na Slovensku má stúpajúcu tendenciu a v ich vzájomných vzťahoch s českou možno sledovať konvergenciu. Aj napriek stúpajúcej tendencii priemernej mzdy na Slovensku možno neustále sledovať zvyšujúci sa počet pracujúcich Slovákov v Česku. Z uvedeného možno konštatovať, že pre tú časť slovenskej populácie, ktorá sa rozhodne migrovať do Česka s úmyslom pracovať je ponúkaná mzda najdôležitejší rozhodovací faktor. Aj napriek stúpajúcej úrovni mzdy na Slovensku, je stále vyššia jej hodnota v Česku jedným z hlavných dôvodov emigrácie k nášmu západnému susedovi. Krajiny Vyšehradskej štvorky spája okrem geografickej blízkosti aj podobnosť vybraných makroekonomických ukazovateľov a približne rovnaká hodnota priemerných miezd. Skôr uvedené však neplatí v prípade Rakúska. Životná úroveň a výška priemernej mzdy v Rakúsku motivujú mnohých migrantov usadiť sa a pracovať práve v tejto krajine. Slovákom v rozhodovaní môže napomáhať aj jeho priame susedstvo s touto krajinou. Pri porovnaní výšok priemerných miezd by sa mohlo zdať, že najväčší počet pracujúcich Slovákov by mal byť v Rakúsku. Toto tvrdenie však nie je správne a počet pracujúcich Slovákov v Česku vysoko prevyšuje počet pracujúcich Slovákov v Rakúsku. V roku 2018 pracovalo v Rakúsku približne 48 000 Slovákov, teda asi 3,5 krát menej ako v Česku.¹¹ Hlavným dôvodom týchto rozdielov je jazyková bariéra slovenských občanov v Rakúsku. Vzhľadom na jazykovú príbuznosť Slovenska a Česka sa napríklad v Česku môžu bez problémov zamestnať aj pracovníci s nižším dosiahnutým vzdelaním bez nutnosti ovládania cudzieho jazyka. V prípade Rakúska však nemožno hovoriť o obdobnej situácii, nakoľko aj u nižšie kvalifikovaných pracovníkov sa

¹¹ TERAZ. (2019): Slováci v Rakúsku tvoria v EÚ štvrtý najsilnejší prúd mobility.

vyžadujú aspoň elementárne základy nemeckého jazyka. Vzhľadom na uvedené možno jazykovú príbuznosť Slovenska a Česka považovať za jeden zo základných dôvodov, ktoré vysvetľujú objem migračných tokov medzi spomínanými krajinami. V kombinácii s výškou ponúkanej priemernej mzdy v Česku skutočne hovoríme o jednom z najdôležitejších faktorov, ktoré vysvetľujú migračné toky zo Slovenska do Česka.

V rámci komparácie sme vychádzali z predpokladu, že Slováci imigrujú do Česka najmä kvôli lepším platovým podmienkam v porovnaní s tuzemským trhom práce. Migrácia je v porovnaní s inými krajinami vyššia aj z dôvodu kultúrnej a jazykovej príbuznosti. Pokiaľ sa pozrieme na viaceré prieskumy, prichádzame k záveru, že skutočne najmä vyššie mzdové podmienky pôsobia ako najdôležitejší pull faktor pre Slovákov, ktorí odchádzajú za prácou do Česka. Lukáš Kovanda uvádza, že platy Slovákov v Česku sú v drvivej väčšine skúmaných odvetviach hospodárstva vyššie ako platy, ktoré by im boli ponúknuté na Slovensku a dokonca prevyšujú aj platy Čechov v daných sektoroch ekonomiky. Výnimkou je len sektor administratívnych činností, v ktorých platy českých občanov (v Česku) prevyšujú platy, ktoré u nášho západného suseda zarobia Slováci, vo všetkých ostatných sektoroch ekonomiky možno sledovať opačný trend.¹² Na prvý pohľad by sa mohlo zdať, že sa jedná o paradoxnú situáciu, avšak podľa Kovandu ju možno jednoducho vysvetliť najmä pôsobením vysokoškolských slovenských absolventov na českom trhu práce. Na rozdiel od Slovenska potreby českého trhu práce do väčšej miery korešpondujú so zameraním vysokých škôl a tak platy absolventov zodpovedajú úrovni dosiahnutého vzdelania.¹³ Rovnako je dôležité uviesť, že postupne sa mení pomer nízko a vysoko kvalifikovaných slovenských pracovníkov v Česku s prevahou práve druhej menovej skupiny. Dôvodom je skutočnosť, že v mzdách nízko kvalifikovaných pracovníkov v Česku a na Slovensku nastáva konvergencia rýchlejšie ako pri platoch vysoko kvalifikovaných pracovníkov. Vzhľadom na uvedené klesá motivácia nižšie kvalifikovaných pracovníkov migrovať zo Slovenska a do Česka. Naopak vysoko kvalifikovaní pracovníci sú lepšie ohodnotení práve u nášho západného suseda a konvergencia miezd nedosahuje také vysoké tempo. Dané tvrdenie je možné potvrdiť pri komparácii miezd v jednotlivých sektoroch českého a slovenského hospodárstva. Ak napríklad porovnáme mzdy v odvetví spracovateľského priemyslu uvidíme, že hodnota slovenskej mzdy v tomto sektore dosahuje približne 90 % z českej. Pokiaľ sa pozrieme na sektor odborných, vedeckých a technických činností, pri ktorých je predpoklad prítomnosti vysoko kvalifikovaných pracovníkov opodstatnený zistíme, že slovenská mzda v tomto sektore tvorí len približne 80 % z českej.¹⁴ ¹⁵ Daná komparácia potvrdzuje vyššie uvedené tvrdenie o pomere slovenských vysoko a nízko kvalifikovaných pracovníkov na českom trhu práce.

Prieskumy, ktoré sa zameriavajú na dôvody odchodov Slovákov do Česka vo väčšine prípadov vykazujú rovnaké výsledky. V prieskume Slovákov do 35 rokov, ktorí sa rozhodli odísť do Česka výsledky ukázali, že najdôležitejším pull faktorom bola pre nich väčšia ponuka pracovných príležitostí, vyššie mzdové podmienky a životná úroveň.¹⁶ V porovnaní s minulosťou absentuje ako najčastejšie udávaný dôvod snaha o zlúčenie rodín, ktorý krátko po rozdelení spoločného štátu hral najdôležitejšiu úlohu.

¹² Hovoríme o nasledujúcich sektoroch ekonomiky: ťažba a dobývanie, spracovateľský priemysel, výroba a distribúcia elektriny, stavebníctvo, obchod, doprava a skladovanie, informačné a komunikačné činnosti, finančníctvo a poisťovníctvo, odborné, vedecké a technické činnosti, administratívne a podporné činnosti, verejná správa a obrana, vzdelávanie, zdravotníctvo a sociálna starostlivosť.

¹³ TREND. (2020): Prečo desiatky tisíc Slovákov utekajú do Česka.

¹⁴ STATDAT. (2020): Priemerná mesačná mzda podľa odvetví.

¹⁵ ČESKÝ STATISTICKÝ URAD. (2020): Mzdy, náklady práce - časové rady.

¹⁶ PRAVDA. (2020): Záujem o štúdium v zahraničí rastie.

3. 2 Rozdiely v migračných tokoch vysokoškolských študentov

Ako už bolo skôr uvedené rozdiely nie sú evidované len v celkových migračných tokoch medzi Slovenskom a Českom, ale aj v počte vysokoškolských študentov z oboch krajín. Trendy sú porovnateľné s tými, ktoré možno sledovať v oblasti pracovnej migrácie. Počet slovenských študentov na českých vysokých školách je približne 7 krát vyšší ako v opačnom prípade. Táto skutočnosť môže do istej miery vysvetliť aj relatívne vysoký počet slovenských pracovníkov v Česku. Vo všeobecnosti u slovenských vysokoškolákov na zahraničných vysokých školách prevláda motivácia zotrvať v krajine štúdia aj po jeho ukončení. Iba 13,7 % z opýtaných študentov študujúcich na zahraničnej vysokej škole prejavilo vôľu po ukončení štúdia vrátiť sa späť na Slovensko s cieľom nájsť si zamestnanie. Naopak až 29,1 % z opýtaných malo záujem začleniť sa na trh práce v krajine, v ktorej študovali a 22,2 % respondentov malo záujem aj po ukončení štúdia v ňom pokračovať v bližšie nešpecifikovanej krajine. Presnú predstavu o svojej budúcnosti nemalo 16 % z opýtaných. Zvyšní respondenti plánovali pokračovať v štúdiu na Slovensku, v zahraničí alebo sa zamestnať v inej krajine, v akej štúdium prebehlo.¹⁷ Podiel týchto skupín opýtaných však bol evidentne nižší ako v prípade štyroch najčastejšie uvedených odpovedí vyššie. Výsledky vyššie prezentovaného prieskumu čiastočne vysvetľujú vysoký počet pracujúcich Slovákov v Česku. Prieskumy jednoznačne ukazujú, že slovenskí študenti študujúci v zahraničí a najmä v Česku prejavujú vôľu v tejto krajine zotrvať. Na základe iného prieskumu realizovaného v roku 2015 až 52 % slovenských študentov v Česku nemá záujem sa na Slovensko po získaní titulu vrátiť.¹⁸ Hoci sa nejedná o najaktuálnejší prieskum, v nastolených trendoch nemožno očakávať zásadné zmeny. Táto skutočnosť do veľkej miery vysvetľuje, prečo sa počet slovenských pracovníkov v Česku neustále zvyšuje a v opačnom prípade, teda v prípade analýzy slovenského trhu práce takýto trend nezaznamenávame.

Prieskumy, ktoré boli prezentované vyššie vychádzali z predstáv, ktoré mali slovenskí študenti študujúci v zahraničí. Pokladáme za dôležité zdôrazniť, že sa nejedná o absolventov, ale o študentov a preto teraz upriamime pozornosť práve na tú skupinu Slovákov, ktorá svoje štúdium v Česku už ukončila a stojí pred dilemou zotrvania, respektíve opustenia krajiny. Jan Koucký udáva, že každoročne zotrvá po ukončení štúdia v Česku približne 50 % zo slovenských absolventov, 40 % sa vracia späť na Slovensko a 10 % migruje do inej cieľovej destinácie.¹⁹ Približne rovnaký záver prezentoval aj Bahna, ktorý pôsobí v Sociologickom ústave SAV. Uviedol, že približne polovica z absolventov zostane po ukončení štúdia v Česku a druhá približne rovnaká časť sa vráti späť na Slovensko. Na základe komparácie prieskumov realizovaných medzi študentmi a absolventami možno konštatovať, že v správaní týchto dvoch skupín nemožno evidovať výrazne rozdiely. Pokiaľ si percentá o slovenských absolventoch v Česku premeníme na absolútne čísla môžeme konštatovať, že každoročne pribudne na českom trhu práce približne 2 000 slovenských absolventov, ktorí pre český trh práce predstavujú kvalifikovanú pracovnú silu. Nakoľko presnými údajmi o počte slovenských absolventov, ktorí sa po štúdiu rozhodnú zotrvať v Českej republike nedisponuje žiadna štátna ani súkromná inštitúcia v Česku ani na Slovensku, vychádzame z celkového počtu slovenských študentov študujúcich na českých vysokých školách, ktorých rozdeľujeme do jednotlivých ročníkov. Na základe takéhoto prístupu sme prišli k záveru, že každoročne ukončí úspešne a štúdium na českých vysokých školách približne 4 000 slovenských študentov.²⁰

Pracovníci, ktorí hľadajú svoje uplatnenie v Česku môžu spôsobovať deficit na slovenskom trhu práce. Najmä odliv vysokokvalifikovaných pracovníkov môže v budúcnosti predstavovať prekážku v hospodárskom raste krajiny. Dôvody, ktoré motivujú slovenských

¹⁷ TO DÁ ROZUM. (2020): Odchod študentov do zahraničia.

¹⁸ MINISTERSTVO ŠKOLSTVA, VEDY, VÝSKUMU A ŠPORTU SR. (2015): Kvalita a zodpovednosť Slovenské vysoké školstvo a potreby spoločnosti v medzinárodnom kontexte.

¹⁹ PRAVDA. (2020): Záujem o štúdium v zahraničí rastie.

²⁰ SLOVENSKÁ AKADEMIA VIED. (2015): Sociológovia o mladých Slovákoch študujúcich v zahraničí.

študentov študovať na zahraničných vysokých školách možno podľa samotných študentov hľadať najmä v rozdielnej kvalite slovenských a zahraničných vysokých škôl. Pokiaľ abstrahujeme od študentov študujúcich v iných krajinách a výlučne sa zameriame na Česko tvrdenie uvedené vyššie je jednoznačne správne. Až 90,8 % z opýtaných uviedlo, že primárnym dôvodom rozhodnutia študovať v zahraničí bola práve lepšia reputácia a kvalita daných škôl. Kvalita českých vysokých škôl v kombinácii s možnosťou bezplatného štúdia pôsobí pre slovenských študentov skutočne lákavo a je hlavným vysvetlením rozdielov v počte slovenských študentov na českých vysokých školách a českých na slovenských vysokých školách. Existuje množstvo rebríčkov, ktoré hodnotia kvalitu vysokých škôl vo svetovom meradle. Hoci poradie jednotlivých inštitúcií v daných rebríčkoch sa mení, ich spoločným menovateľom je fakt, že české vysoké školy preyšujú svojou kvalitou slovenské. Napríklad v prípade rebríčka najlepších vysokých škôl spoločnosti U.S. News and World Report dostala najlepšie hodnotenie spomedzi českých a slovenských vysokých škôl Karlova Univerzita v Prahe, ktorá sa celkovo umiestnila na 210. mieste so skóre 61,4.²¹ V prípade Slovenska najlepšie obstála Univerzita Komenského s celkovým skóre 46,8, čo jej zabezpečilo 563. miesto (2020). Porovnanie hodné sú aj iné nami vybrané univerzity v Česku a na Slovensku. Vzhľadom na geografickú blízkosť sa množstvo študentov zo Slovenska rozhodne študovať v Brne. Toto východočeské mesto možno považovať za študentské mesto s relatívne dobrou perspektívou získania vhodného zamestnania po ukončení štúdia. Slovenskí študenti študujú v Brne primárne na dvoch vysokých školách a to konkrétne na Masarykovej univerzite v Brne a Vysokom učení technickom v Brně. Pri nasledujúcej komparácii abstrahujeme od Masarykovej univerzity a našu pozornosť nasmerujeme výlučne na Vysoké učení technické v Brne. Túto univerzitu porovnáme so Slovenskou technickou univerzitou sídliacou v Bratislave. Vo výlučnej komparácii týchto dvoch univerzít dosahuje lepšie výsledky práve česká univerzita. V rebríčku spoločnosti U.S. News and World Report dosiahla celkové skóre na úrovni 35,6.²² Pre porovnanie Slovenská technická univerzita mala celkové skóre 26,3.²³ Rozdiel nie je až taký evidentný, avšak podľa nášho názoru disparity môže čiastočne vysvetľovať aj teória, na ktorú poukazuje Bystrianska.²⁴ Podľa jej názoru sa podiel študentov na zahraničných vysokých školách neustále zvyšuje v celosvetovom meradle. Jedným z dôvodov, ktoré tento trend spôsobujú je, že získaný titul na tuzemskej vysokej škole predstavuje nižšiu komparatívnu výhodu na trhu práce v porovnaní s tým, ako tomu bolo v minulosti. Vzhľadom na uvedené najmä rodičia detí s vyššími disponibilnými príjmami posielajú svoje deti na štúdium do zahraničia v presvedčení, že po návrate a získaní titulu v zahraničí budú mať títo uchádzači o zamestnania lepšiu východiskovú pozíciu. Táto teória, ktorá vysvetľuje stratégiu prenosu ľudského kapitálu však predpokladá, že študenti sa po absolvovaní štúdia vrátia späť do krajiny pôvodu. Prieskumy však túto teóriu úplne nepotvrdzujú, nakoľko väčšina slovenských študentov v Česku nemá záujem sa po ukončení štúdia vrátiť späť na Slovensko. Možno ju tak uplatniť len čiastočne a to do tej miery, že študenti odchádzajú študovať do zahraničia s cieľom zlepšenia pozície na trhu práce, avšak nie tom tuzemskom.

Faktory ako bezplatný nárok na štúdium, jazyková príbuznosť, geografická blízkosť a vyššia úroveň vybraných vysokých škôl v Česku stoja za migračnými vlnami slovenských študentov do Česka v najväčšom meradle. Ak vychádzame z predpokladu, že približne polovica z nich po ukončení štúdia v Česku zotrúva, považujeme práve rozhodnutie slovenských študentov študovať v Česku za jeden z hlavných dôvodov vysokého podielu slovenských pracovníkov v Česku. Fenomén odchodu mladých ľudí za štúdiom do zahraničia nie je

²¹ U.S. NEWS AND WORLD REPORT. (2020): Fertility rate, total (births per woman) - European Union, Czech Republic, Slovak Republic.

²² Ibid.

²³ Ibid.

²⁴ BYSTRIANSKA, M. (2018): Tri konceptualizácie medzinárodnej migrácie študentov.

výlučnou charakteristikou Slovenska. Tento trend sa aktívne prejavuje aj v Česku. Cieľovými destináciami pre českých študentov sú podľa bývalého rektora Masarykovej univerzity v Brne Mikuláša Beka najmä Spojené štáty americké, Anglicko a Škótsko.²⁵ Okrem iného je Bek presvedčený, že do zahraničia v každom prípade chodia študovať tí najlepší študenti, čím pozitívne hodnotí aj samotné pôsobenie slovenských študentov na českých vysokých školách.²⁶ Podľa jeho názoru práve slovenskí študenti vyplňajú deficit, ktorý by inak vznikol kvôli masívnemu odchodu českých vysokoškolákov do zahraničia. Hoci čiastočne možno jeho teóriu označiť za správnu, dovoľme si tvrdiť, že je potrebné zvážiť aj iné faktory, ktoré napríklad slovenských študentov motivujú študovať v Česku. Obmedzenie tejto teórie len na označenie tejto skupiny študentov za najlepších nepovažujeme za správne a postačujúce.

4 Perspektívy budúceho vývoja

Bez diskusie je možné tvrdiť, že intenzita migrácie sa v celosvetovom meradle bude v budúcnosti zvyšovať. Migračné toky budú výrazne ovplyvnené geopolitickou situáciou vo vybraných regiónoch sveta, zmenou klimatických podmienok a demografickou krízou v hospodársky vyspelých štátoch medzinárodného spoločenstva. Práve posledný menovaný faktor bude tým, ktorý do veľkej miery ovplyvní migračné trendy v Česku a na Slovensku. Nedostatok pracovnej sily na trhu práce je len jedným viditeľným výsledkom starnutia populácie. Tento negatívny trend v kombinácii s emigráciou populácie v produktívnom veku do zahraničia môže pôsobiť ako výrazná prekážka v hospodárskom raste pre mnohé členské krajiny Európskej únie, vrátane Slovenska a Česka. Slovensko a Česko síce zaznamenali v roku 2018 mierny nárast miery fertility v porovnaní s rokom 2017 a jej hodnota v Česku je na rozdiel od Slovenska nad priemerom Európskej únie, vyhliadky v oblasti demografickej situácie pre obe krajiny nie sú priaznivé.²⁷ Vzhľadom na uvedené preto predpokladáme, že v budúcnosti bude mať pre obe krajiny význam najmä imigrácia občanov z tretích krajín a hospodárky menej vyspelejších štátov Európskej únie. Práve táto skupina imigrujúcich bude vyplňať vznikajúci deficit na trhu práce spôsobený kombináciou emigrácie a klesajúcej miery fertility. V oblasti emigrácie možno predpokladať, že nenastane výrazná zmena v nastolených trendoch. Vzhľadom na historickú skúsenosť občanov Slovenska a Česka s emigráciou nemožno predpokladať, že by tento hlboko zakorenený fenomén zmizol. Rovnako nepredpokladáme výraznú zmenu v migračných tendenciách medzi Slovenskom a Českom. Síce makroekonomické ukazovatele a rovnako aj výška priemernej mzdy na Slovensku a v Česku sa postupne približujú, faktory, ktoré pôsobia ako pull faktory pre emigrujúcich Slovákov do Česka budú aj naďalej vysvetľovať vysoké hodnoty migračných vlín smerujúcich zo Slovenska práve do Česka.

Záver

Bilaterálne vzťahy Slovenska a Česka sú nielen týmito dvoma štátmi, ale aj celým medzinárodným spoločenstvom považované za nadštandardné. Ich intenzitu možno vidieť v mnohých oblastiach spoločenského života, vrátane sféry migrácie. Podrobná analýza vzájomnej migrácie medzi spomínanými krajinami vytvára vhodný základ pre skúmanie týchto javov, nakoľko intenzita migračných tokov medzi Slovenskom a Českom je odlišná. Záujem Slovákov migrovať do Česka je niekoľkonásobne väčší než v opačnom prípade. Dôvody, ktoré túto neresiprocitu vysvetľujú je nutné hľadať v rôznych oblastiach. Jednoznačne v prospech migrácie Slovákov do Česka hrajú dôležitú rolu mnohé pull faktory, akými sú najmä vyššia priemerná mzda v hospodárstve, vyššia životná úroveň či kvalita českého vzdelávacieho

²⁵ FOLENTOVÁ, V (2016): Rektor Masarykovej univerzity v Brne: Slovenskí študenti sú lepší.

²⁶ Ibid.

²⁷ THE WORLD BANK. (2020): Fertility rate, total (births per woman) - European Union, Czech Republic, Slovak Republic.

systemu. Bez podrobnej analýzy by sa mohlo zdať, že tieto faktory možno považovať za dostačujúce a práve oni dostatočne zreteľne vysvetľujú nevyvážené objemy migračných tokov medzi Slovenskom a Českom. Hĺbková analýza však ukázala, že najmä kombinácia vyššie uvedených faktorov spôsobuje, že záujem Slovákov žiť, pracovať či študovať v Česku je niekoľkonásobne vyšší ako v opačnom prípade. Počet pracujúcich Slovákov v Česku je napríklad vysoký aj z toho dôvodu, že väčšina slovenských absolventov českých vysokých škôl nemá záujem vrátiť sa späť na Slovensko. Pôsobenie slovenských študentov na vysokých školách v Česku tak je zreteľným príkladom kombinácie viacerých pull faktorov, ktoré vysvetľujú vysoký počet pracujúcich Slovákov v Česku. V praxi sa stretávame aj s inými kombináciami pull faktorov, ktoré spoločne, nie samostatne motivujú Slovákov emigrovať do Česka a keďže v opačnom prípade sa nevyskytujú migračné vlny Čechov na Slovensko nie sú tak výrazné.

Jednou z najjednoduchších teórií migrácie, s ktorou sme v štúdiu aj pracovali, je práve teória, ktorá vysvetľuje pull a push faktory migrácie. Teda motívy, ktoré vedú ľudí emigrovať alebo imigrovať. Množstvo autorov tvrdí, že jedným zo základných motívov migrácie je vidina vyššej mzdy v cieľovej destinácii. Jednoznačne súhlasíme s názorom a tvrdením, že lepšie mzdové podmienky v iných členských krajinách Európskej únie sú ústredným motívom emigrácie slovenských občanov. Dané tvrdenie však nie je možné uplatniť celoplošne, nakoľko v prípade imigrácie slovenských občanov do Česka sa opäť jedná o kombináciu viacerých faktorov. Dané tvrdenie sme v štúdiu potvrdili na základe komparácie výšky priemernej mzdy v hospodárstve Česka a Rakúska. Hoci priemerná mzda a celková životná úroveň je niekoľkonásobne vyššia v Rakúsku v porovnaní s Českom, počet pracujúcich Slovákov je tu niekoľko násobne nižší ako v Česku. Hlavným dôvodom, ktorý tento na prvý pohľad nepochopiteľný jav vysvetľuje je ten, že jazyková bariéra predstavuje najväčšiu prekážku pri vstupe Slovákov na rakúsky trh práce. Pre Česko takáto situácia neplatí a umožňuje aj občanom s nižším dosiahnutým vzdelaním migrovať za prácou bez nutnosti ovládania cudzieho jazyka. Dovolíme si tvrdiť, že jazyková príbuznosť je doplnená aj tou kultúrnou. Spoločne sú jedným z hlavných dôvodov, prečo sa Slováci finálne rozhodnú emigrovať za prácou do Česka a nie Rakúska. Opäť sa tak potvrdilo, že migračné vlny zo Slovenska do Česka nie sú vysoké len kvôli jednému faktoru, ale kombináciou viacerých. Štúdia venovala pozornosť vysvetleniu nereciprocitu objemu migračných vln medzi Slovenskom a Českom. Uviedli sme primárne dôvody, ktoré tieto rozdiely vysvetľujú, avšak na základe nášho výskumu, ich nie je možné analyzovať čiastkovo, ale je potrebné venovať pozornosť vzťahom medzi nimi a ich vzájomnému pôsobeniu. V závere by sme radi uviedli, že hoci priemerná mzda na Slovensku rastie a medzi ňou a českou možno sledovať konvergenčný proces, počet pracujúcich Slovákov v Česku sa aj tak neustále zvyšuje. Dané tvrdenie napríklad potvrdzuje skutočnosť, že v roku 2019 počet pracujúcich Slovákov v Česku po prvýkrát prekročil hranicu 200 000. Vo vzájomnom vzťahu medzi rastom priemernej mzdy na Slovensku a počtom emigrujúcich pracovníkov do Česka existuje korelačná závislosť. Na prvý pohľad by sa mohlo zdať, že sa jedná o paradoxnú situáciu, avšak podľa nášho názoru ju vysvetľuje fakt, že priemerná mzda sa rovnako zvyšuje aj v Česku a Slováci, ktorí sa rozhodnú za prácou migrovať majú záujem zarábať, čo možno najviac aj na úkor imigrácie do cudziny.

Použitá literatúra:

1. BYSTRĀNSKA, M. (2018): Tri konceptualizácie medzinárodnej migrácie študentov. In: *Working Paper in Sociology*, 2018, roč. 1.
2. CENTRUM VEDECKO-TECHNICKÝCH INFORMÁCIÍ SLOVENSKEJ REPUBLIKY (2019): Štatistická ročenka- vysoké školy. [online]. [Citované 10.10.2020.] Dostupné na internete: <https://www.cvtisr.sk/cvti-sr-vedecka->

- kniznica/informacie-o-skolstve/statistiky/statisticka-rocenka-publikacia/statisticka-rocenka-vysoke-skoly.html?page_id=9596
3. Český statistický úřad (2020): *Dáta - počet cizinců*. [online]. [Citované 5.10.2020.] Dostupné na internete: https://www.czso.cz/csu/cizinci/4-ciz_pocet_cizincu#cr
 4. Český statistický úřad (2020): *Data - vzdělávání cizinců*. [online]. [Citované 4. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.czso.cz/csu/cizinci/data-vzdelavani-cizincu>
 5. ČESKÝ STATISTICKÝ URAD (2020): *Mzdy, náklady práce - časové řady*. [online]. [Citované 09. 12. 2020.] Dostupné na internete: https://www.czso.cz/csu/czso/pmz_cr
 6. DRBOHLAV, D. (2005): *The Czech Republic: From Liberal Policy to EU Membership*. [online]. [Citované 1.10.2020.] Dostupné na internete: <https://www.migrationpolicy.org/article/czech-republic-liberal-policy-eu-membership>
 7. DIVINSKÝ, D. (2005): *Zahraničná migrácia v Slovenskej republike – stav, trendy, spoločenské súvislosti*. [online]. [Citované 19.09.2020.] Dostupné na internete: https://aa.ecn.cz/img_upload/9e9f2072be82f3d69e3265f41fe9f28e/BDivinsky_Zahranicna_migracia_konverzia.pdf
 8. EUROSTAT (2020): *Emigration by age and sex* [online]. [Citované 27.09.2020.] Dostupné na internete: https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=migr_emi2&lang=en
 9. EUROSTAT (2020): *Population on 1 January* [online]. [Citované 24.09.2020.] Dostupné na internete: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tps00001/default/table?lang=en>
 10. FOLENTOVÁ, V. (2016): *Rektor Masarykovej univerzity v Brne: Slovenskí študenti sú lepší* [online]. [Citované 1.10.2020.] Dostupné na internete: <https://dennikn.sk/486462/rektor-masarykovej-univerzity-v-brne-slovenski-studenti-su-lepsi/>
 11. KALMANOVÁ, Z. (2008): *Príčiny migrácie a migračné trendy*. In: *Almanach Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky, 2008*, Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm. 143–155. ISSN 1337-0715, str. 143-155.
 12. MINISTERSTVO PRÁCE A SOCIÁLNIČ VĚCÍ (2020): *Zaměstnávání cizích státních příslušníků*. [online]. [Citované 23.09.2020.] Dostupné na internete: <https://www.mpsv.cz/web/cz/zamestnavani-cizincu1>
 13. MINISTERSTVO PRÁCE A SOCIÁLNIČ VĚCÍ (2020): *R325 Cizinci evidovaní na úřadech práce - občané stáťů EU (stav k 31.12)* [online]. [Citované 23.09.2020.] Dostupné na internete: https://www.czso.cz/documents/11292/27323903/c03R325_2019.pdf/f11d9f04-15b2-4796-90e3-bd93654ca18f?version=1.0
 14. MINISTERSTVO ŠKOLSTVA, VEDY, VÝSKUMU A ŠPORTU SR (2015): *Kvalita a zodpovednosť Slovenské vysoké školstvo a potreby spoločnosti v medzinárodnom kontexte* [online]. [Citované 21.09.2020.] Dostupné na internete: https://vysokoskolacidopraxe.cvtisr.sk/files/zbornik_2015-kvalita-zodpovednost.pdf
 15. MINISTERSTVO VNÚTRA SLOVENSKEJ REPUBLIKY (2020): *Štatistický prehľad legálnej a nelegálnej migrácie v Slovenskej republike* [online]. [Citované 18. 09. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.minv.sk/?rocnky>
 16. OECD (2020): *Average wages* [online]. [Citované 12.09.2020.] Dostupné na internete: <https://data.oecd.org/earnwage/average-wages.htm>
 17. PRAVDA (2020): *Záujem o štúdium v zahraničí rastie* [online]. [Citované 10.12.2020.] Dostupné na internete: <https://uzitocna.pravda.sk/skola/clanok/540196-zaujem-o-studium-v-zahranici-rastie/>
 18. SLOVENSKÁ AKADÉMIA VIED (2015): *Sociológovia o mladých Slovákoch študujúcich v zahraničí*, [online]. [Citované 11.12.2020.] Dostupné na internete:

- https://www.sav.sk/index.php?doc=services-news&source_no=20&news_no=5839/5839
19. STATDAT (2020): Priemerná mesačná mzda podľa odvetví., [online]. [Citované 09.12.2020.] Dostupné na internete: [http://statdat.statistics.sk/cognosext/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=cognosView&ui.action=run&ui.object=storeID\(%22i2F54CEABC9464EB6B9D47D7B63C86C2B%22\)&ui.name=Priemern%c3%a1%20mesa%c4%8dn%c3%a1%20mzda%20pod%c4%bea%20odvetv%c3%ad%20%5bpr0205qs%5d&run.outputFormat=&run.prompt=true&cv.header=false&ui.backURL=%2fcognosext%2fcps4%2fportlets%2fcommon%2fclose.html&run.outputLocale=sk](http://statdat.statistics.sk/cognosext/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=cognosView&ui.action=run&ui.object=storeID(%22i2F54CEABC9464EB6B9D47D7B63C86C2B%22)&ui.name=Priemern%c3%a1%20mesa%c4%8dn%c3%a1%20mzda%20pod%c4%bea%20odvetv%c3%ad%20%5bpr0205qs%5d&run.outputFormat=&run.prompt=true&cv.header=false&ui.backURL=%2fcognosext%2fcps4%2fportlets%2fcommon%2fclose.html&run.outputLocale=sk)
 20. ŠTEFANČÍK, R. – LENČ, J. (2008): *Migračná politika národných štátov*. Trnava: Slovenská spoločnosť pre regionálnu politiku, 2008. ISBN 9788096904334
 21. TERAZ (2019): Slováci v Rakúsku tvoria v EÚ štvrtý najsilnejší prúd mobility [online]. [Citované 18.09.2020.] Dostupné na internete: <https://www.teraz.sk/ekonomika/su-sr-slovaci-v-rakusku-tvorja-v-e/436516-clanok.html>
 22. TREND (2020): Prečo desiatky tisíc Slovákov utekajú do Česka, [online]. [Citované 08. 12. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.trend.sk/spravy/preco-desiatky-tisic-slovakov-utekaju-ceska>
 23. THE WORLD BANK (2020): Fertility rate, total (births per woman) - European Union, Czech Republic, Slovak Republic, [online]. [Citované 01.10.2020.] Dostupné na internete: https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.TFRT.IN?end=2018&locations=EU-CZ-SK&name_desc=false&start=2008
 24. TO DÁ ROZUM (2020): Odchod študentov do zahraničia, [online]. [Citované 02.10.2020.] Dostupné na internete: <https://analyza.todarozum.sk/docs/382410002tu0a/>
 25. U.S. NEWS AND WORLD REPORT (2020): Fertility rate, total (births per woman) - European Union, Czech Republic, Slovak Republic, [online]. [Citované 06.10.2020.] Dostupné na internete: https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.TFRT.IN?end=2018&locations=EU-CZ-SK&name_desc=false&start=2008
 26. ÚRAD PRÁCE, SOCIÁLNYCH VECÍ A RODINY (2020): Zamestnávanie cudzincov na území Slovenskej republiky za rok 2019, [online]. [Citované 09.10.2020.] Dostupné na internete: https://www.upsvr.gov.sk/statistiky/zamestnavanie-cudzincov-statistiky.html?page_id=10803

Kontakt:

Ing. Zuzana Beňová

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava 5
Slovenská republika
email: zuzana.benova@euba.sk

HODNOTY EURÓPSKEJ ÚNIE A NÁSTROJE NA ICH OCHRANU

THE EUROPEAN UNION VALUES AND THE MECHANISMS FOR THEIR PROTECTION

Lucia Bocková

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: lucia.bockova@euba.sk

Abstrakt Európska únia (EÚ) je spoločenstvom hodnôt zakotvených v článku 2 Zmluvy o EÚ, pričom tieto hodnoty sú spoločné členským štátom. Vývoj v niektorých členských štátoch vyústil do intenzívnych diskusií o súlade ich postupov so základnými hodnotami EÚ. Na ochranu týchto hodnôt bola ustanovená celá škála úniových mechanizmov, od politických po právne. Žiaľ často sa tieto nástroje považujú za nedostatočné pre účely riešenia porušení hodnôt EÚ. Cieľom tohto príspevku je analyzovať existujúce aj navrhované mechanizmy monitorovania, prevencie a presadzovania hodnôt EÚ v členských štátoch. Dôraz budeme klásť na rozsah ich pôsobnosti, hlavné procesné pravidlá a ich účinnosť pri riešení nedostatkov v členských štátoch v oblasti dodržiavania spoločných hodnôt EÚ.

Kľúčové slová: Európska únia, členské štáty, hodnoty Európskej únie, právny štát

JEL: F55, K10

Abstract European Union (EU) is community of values enshrined in Article 2 of the Treaty on EU and these values are common to the Member States. Developments in some Member States have given rise to intense discussions as to their compatibility with the fundamental values of the EU. There were established variety of EU mechanisms for the protection of these values, ranging from more political to more legal. Unfortunately, they are often regarded as insufficient to deal with violations of EU values. This article aims to analyse the existing and proposed mechanisms for monitoring, prevention and enforcement of EU values within the Member States. The focus will be on their scope of application, the main procedural features and their effectiveness in addressing shortcomings in Member States as regards compliance with the common EU values.

Key words: European Union, Member States, values of the European Union, rule of law

JEL: F55, K10

Úvod

Problematika hodnôt Európskej únie (ďalej „EÚ“) a nástrojov, ktoré má EÚ k dispozícii na ich ochranu sa v posledných rokoch stala predmetom politických aj právnych diskusií. Tento zvýšený záujem súvisí s vývojom v niektorých členských štátoch, ktoré či už na základe jednorazového konania alebo systematicky porušujú úniové hodnoty. Hoci je EÚ spoločenstvom hodnôt, v praxi nedokáže účinne zasiahnuť voči členským štátom, ktoré, majú v tejto oblasti nedostatky. Problémom je, že existujúce nástroje nefungujú dobre, v dôsledku čoho EÚ hľadá nové spôsoby ako zlepšiť svoju schopnosť reagovať. EÚ potrebuje hájiť svoje základné hodnoty prostredníctvom mechanizmov, ktoré sú komplexné, dostatočne efektívne a zároveň náležite presadzované. Je to dôležité aj v kontexte nárastu populistických tendencií v jednotlivých členských štátoch, ktoré môžu problém s rešpektovaním hodnôt EÚ prehĺbiť.

Príspevok má za cieľ analyzovať problematiku hodnôt EÚ so zameraním na objasnenie podstaty nástrojov na ich ochranu. V prvej časti príspevku sa budeme venovať všeobecnej charakteristike hodnôt EÚ vrátane teoretických aspektov právneho štátu. Zároveň poukážeme

na konkrétne prípady porušovania hodnôt EÚ zo strany členských štátov. Druhá časť je analýzou jednotlivých právne záväzných a právne nezáväzných nástrojov, ktoré má EÚ vytvorené za účelom ochrany únieových hodnôt. Pozornosť tiež venujeme použitiu týchto nástrojov v praxi. Tretia časť približuje návrhy nových mechanizmov, ktoré by mohli v budúcnosti chrániť hodnoty EÚ efektívnejšie. Jednotlivé poznatky boli získané štúdiom širokého spektra prameňov vrátane oficiálnych dokumentov inštitúcií EÚ, príslušnej únieovej legislatívy a judikátov Súdneho dvora EÚ. Na základe analýzy a komparácie boli formulované závery a odporúčania vo vzťahu k lepšiemu fungovaniu nástrojov na ochranu hodnôt EÚ.

1 Všeobecná charakteristika hodnôt EÚ vrátane právneho štátu

EÚ je založená na súbore spoločných hodnôt, ktoré predstavujú jej etický základ. Podľa čl. 2 Zmluvy o Európskej únii (ďalej „ZEÚ“): „Únia je založená na hodnotách úcty k ľudskej dôstojnosti, slobody, demokracie, rovnosti, právneho štátu a rešpektovania ľudských práv vrátane práv osôb patriacich k menšinám. Tieto hodnoty sú spoločné členským štátom v spoločnosti, v ktorej prevláda pluralizmus, nediskriminácia, tolerancia, spravodlivosť, solidarita a rovnosť medzi ženami a mužmi.“ Vychádzajúc z preambuly ZEÚ, Európa sa inšpirovala pri vymedzení hodnôt vlastným kultúrnym, náboženským a humanistickým dedičstvom. „EÚ združuje štáty, ktoré sa slobodne a dobrovoľne prihlásili k hodnotám uvedeným v čl. 2 ZEÚ, rešpektujú ich a zaväzujú sa ich podporovať. Právo EÚ teda spočíva na základnom predpoklade, že každý členský štát má so všetkými ostatnými členskými štátmi spoločné tieto hodnoty a uznáva, že ostatné členské štáty majú tieto hodnoty spoločne s ním. Tento predpoklad v sebe zahŕňa a odôvodňuje existenciu vzájomnej dôvery medzi členskými štátmi pri uznávaní týchto hodnôt, na ktorých je EÚ založená, vrátane zásad právneho štátu.“¹

Spomedzi hodnôt, o ktoré sa EÚ opiera, sa v ostatných rokoch najviac diskutuje o právnom štáte, no vychádzajúc z čl. 2 ZEÚ je právny štát len jednou zo spoločných hodnôt členských štátov EÚ. Dôraz na právny štát je na prvý pohľad možno prekvapivý, vzhľadom na význam ďalších hodnôt uvedených v čl. 2 ZEÚ, ale je presvedčivo odôvodnený tým, že dodržiavanie zásad právneho štátu je nevyhnutným predpokladom ochrany všetkých ostatných hodnôt, na ktorých je EÚ založená. Podľa Komisie: „právny štát je nosným prvkom každej modernej ústavnej demokracie“.² Ústavné, právne a politické systémy členských štátov EÚ vo všeobecnosti odrážajú prísne normy právneho štátu. A hoci sa po obsahovej stránke jednotlivé zásady a normy vyplývajúce z právneho štátu môžu na národnej úrovni odlišovať v závislosti od ústavného systému konkrétneho členského štátu, základný význam právneho štátu ako spoločnej hodnoty v európskom kontexte je možné odvodiť z judikatúry Súdneho dvora EÚ, Európskeho súdu pre ľudské práva a dokumentov Rady Európy. Podľa Komisie je podstata právneho štátu vymedzená kľúčovými zásadami, ktoré zahŕňajú „zákonnosť, z ktorej vyplýva transparentný, zodpovedný, demokratický a pluralistický postup prijímania zákonov, právnú istotu, zákaz svojvôle výkonnej moci, účinnú súdnu ochranu zo strany nezávislých a nestranných súdov, účinné súdne preskúmanie vrátane dodržiavania základných práv, deľbu moci a rovnosť pred zákonom.“³ Európsky projekt sa opiera o trvalé dodržiavanie zásady právneho štátu vo všetkých členských štátoch EÚ.⁴

Význam dodržiavania hodnôt EÚ sa prejavuje vo viacerých rovinách. Prvou je vlastná aktivita EÚ v tých oblastiach, ktoré jej boli zverené, a to v EÚ i mimo nej. Medzi všeobecné

¹ Rozsudok Súdneho dvora Wightman a i. C-621/18, 10.12.2018, bod 63; rozsudok Súdneho dvora Komisia/Poľsko C-619/18, 24.6.2019, body 42 a 43.

² Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu a Rade: Nový rámec EÚ na posilnenie právneho štátu COM (2014) 158 final, 11.3.2014, s. 1.

³ Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu a Rade: Nový rámec EÚ na posilnenie právneho štátu COM (2014) 158 final, 11.3.2014, s. 4.

⁴ Oznámenie Komisie: Posilnenie právneho štátu v Únii. Konceptia pre prijatie opatrení COM (2019) 343 final, 17.7.2019.

ciele EÚ patrí presadzovanie vlastných hodnôt⁵, pričom dôraz je kladený aj na ich podporu v rámci vonkajšej činnosti EÚ v interakcii s tretími krajinami.⁶ Druhú rovinu predstavujú európske štáty, ktoré sa uchádzajú o členstvo v EÚ. Tie sú počas prístupového procesu podrobené posudzovaniu vo vzťahu k rešpektovaniu hodnotového rámca EÚ⁷, kedy sa skúma napĺňanie tzv. kodanských kritérií, ktoré stanovila Európska rada na zasadnutí v Kodani v júni 1993. Tieto predvstupové podmienky sa uplatňujú voči kandidátskym štátom, uchádzajúcim sa o členstvo v EÚ a zabezpečujú ich pripravenosť na vstup do EÚ v politickej, ekonomickej a právnej oblasti. Ako politické kritérium sa uvádza požiadavka mať stabilné inštitúcie zaručujúce demokraciu, právny štát ľudské práva a rešpektovanie a ochranu menšín. O tom, či kandidátska krajina spĺňa tieto kritériá rozhoduje jednomyselne Rada.⁸ Prípadné nedostatky na strane krajiny uchádzajúcej sa o členstvo môžu viesť k pozastaveniu rokovaní o vstupe do EÚ aj pozastaveniu predvstupovej finančnej pomoci. Tretia rovina sa týka všetkých členských štátov, ktoré majú dodržiavať hodnoty EÚ aj po svojom vstupe do EÚ a práve tejto rovine sa budeme podrobnejšie venovať. Dodržiavanie hodnôt zo strany členských štátov však nemožno považovať za samozrejmosť. Práve posledná rovina je príkladom toho, že v praxi môže existovať rozdiel medzi deklarováním rešpektovania hodnôt zo strany konkrétneho členského štátu a ich skutočným rešpektovaním. K porušeniu zo strany členských štátov môže dôjsť v individuálnych prípadoch, ale aj systematicky, a to vo forme závažného a pretrvávajúceho porušovania hodnôt EÚ. Hodnoty EÚ by však mali dodržiavať noví aj dlhoroční členovia EÚ. V súčasnosti v EÚ neexistuje metóda podobná kodanským kritériám na dohľad nad dodržiavaním úniových hodnôt po pristúpení, čo sa zvykne označovať ako „kodanská dilema“.⁹ V tejto súvislosti môžeme konštatovať, že zakladajúce zmluvy nedostatočne regulujú situácie, keď niektorý členský štát začne v oblasti porušovania hodnôt zlyhávať, pričom nástroje, ktoré má EÚ k dispozícii na ochranu pred prípadným ohrozením hodnôt nie sú schopné zabezpečiť účinnú ochranu.

Podľa Európskeho parlamentu v predošlom desaťročí dokonca došlo k „tvrdým útokom“ na hodnoty EÚ vo viacerých členských štátoch.¹⁰ V praxi sa vyskytli prípady, kedy konkrétne členské štáty prostredníctvom vnútroštátnych orgánov vedome a systematicky „podkopávali“ hodnoty EÚ čím dochádzalo najmä k oslabovaniu záruk právneho štátu. Tieto tendencie majú za následok odchyľovanie sa od základných hodnôt EÚ. Ak EÚ nebude primerane reagovať a vyvodzovať dôsledky na úniovej úrovni voči tým členským štátom, ktoré porušujú hodnoty EÚ, bude to viesť k oslabovaniu súdržnosti európskeho projektu, práv občanov EÚ a vzájomnej dôvery medzi členskými štátmi.¹¹

Pre ilustráciu uvedieme niektoré príklady oslabovania hodnôt EÚ v jednotlivých členských štátoch, ku ktorým došlo za posledných dvadsať rokov. Nedostatky sa týkajú rovnako starých aj nových členských štátov EÚ, no najviac znepokojujúca je situácia v Poľsku a Maďarsku, keďže trvá už niekoľko rokov.

V roku 1999 sa v Rakúsku súčasťou vládnej koalície stala ultrapravicová Strana slobody Jörga Heidera, čo v roku 2000 viedlo k diplomatickej izolácii Rakúska zo strany členských štátov EÚ. Tá však bola politicky neutržateľná a preto došlo k jej formálnemu zrušeniu

⁵ Čl. 3 ods. 1 ZEÚ.

⁶ Čl. 3 ods. 5 ZEÚ, čl. 8 ZEÚ, čl. 21 ZEÚ.

⁷ Čl. 49 ZEÚ.

⁸ Čl. 49 ZEÚ.

⁹ BÁRD, P. - CARRERA, S. - GUILD, E. - KOCHENOV, D. (2016): An EU mechanism on Democracy, the Rule of Law and Fundamental Rights, s. 2.

¹⁰ Uznesenie Európskeho parlamentu zo 7.10.2020 o zriadení mechanizmu EÚ pre demokraciu, právny štát a základné práva (2020/2072 (INI)), bod C.

¹¹ Uznesenie Európskeho parlamentu zo 7.10.2020 o zriadení mechanizmu EÚ pre demokraciu, právny štát a základné práva (2020/2072 (INI)), bod F.

v septembri 2000. V tom čase EÚ nedisponovala takými právnymi nástrojmi, aby mohla zakročiť. Táto skúsenosť viedla vtedajšie členské štáty EÚ k doplneniu zakladajúcich zmlúv o preventívnu časť mechanizmu dohľadu nad dodržiavaním hodnôt EÚ (v súčasnosti čl. 7 ods. 1 ZEÚ) prostredníctvom zmluvy z Nice.

V roku 2010, keď bol francúzskym prezidentom Nikolas Sarkozy, Francúzsko uskutočňovalo spornú vyst'ahovaleckú politiku voči ilegálnym rómskym prisťahovalcom najmä z Rumunska a Bulharska, teda občanom EÚ, ktorí majú právo na voľný pohyb v EÚ. Títo Rómovia žili v početných osadách, ktoré francúzska polícia rozložila z dôvodu bezpečnostného rizika a v období od júla do septembra 2010 boli ich obyvatelia vyhostení a poslaní späť do domovských krajín. EÚ dôrazne odsúdila kroky Francúzska z dôvodu porušenia právnych predpisov EÚ o diskriminácii a slobode pohybu. Francúzsko následne prijalo také legislatívne opatrenia, prostredníctvom ktorých prebralo do svojho právneho poriadku procesné záruky smernice EÚ 2004/38/ES o voľnom pohybe a pobyte osôb. Od roku 2008 vykonávalo podobné vyhost'ovanie Rómov aj Taliansko.

V Maďarsku je od roku 2010 kontinuálne až po súčasnosť vládnuou stranou strana Fidesz na čele s Viktorom Orbánom, ktorá je členom Európskej ľudovej strany, najsilnejšej politickej frakcie v Európskom parlamente. Počas tohto obdobia boli v krajine zámerne prijímané viaceré kontroverzné ústavné a legislatívne zmeny, ktoré sú v rozpore s hodnotami EÚ. Podľa Európskeho parlamentu, hlavné obavy sa týkajú najmä fungovania ústavného a volebného systému, nezávislosti súdnictva a iných inštitúcií, práv sudcov, korupcie a konfliktov záujmov, ochrany súkromia a údajov, slobody prejavu, akademickej slobody, slobody náboženského vyznania, slobody združovania, práva na rovnaké zaobchádzanie, práv osôb patriacich k menšinám vrátane Rómov a Židov a ochrany pred nenávisťnými vyjadreniami voči týmto menšinám, základných práv migrantov, žiadateľov o azyl a utečencov a hospodárskych a sociálnych práv.¹² Maďarsko doposiaľ reagovalo na odporúčania EÚ na odstránenie zistených nedostatkov s neochotou, v dôsledku čoho Európska komisia (ďalej „Komisia“) iniciovala viaceré konania o nesplnení povinnosti pred Súdnym dvorom EÚ, pretože niektoré maďarské právne predpisy považovala za nezlučiteľné s právom EÚ. V roku 2014 Komisia kvôli situácii v tejto krajine zaviedla nový preventívny mechanizmus, tzv. rámec EÚ na posilnenie právneho štátu ako doplnok k platným právne záväzným nástrojom EÚ na ochranu hodnôt, ktorý sa však v praxi na Maďarsko neaplikoval. Napokon v septembri 2018 začal Európsky parlament konanie proti Maďarsku podľa čl. 7 ods. 1 ZEÚ, týkajúce sa jasného rizika vážneho porušenia hodnôt EÚ. Faktom však ostáva, že Maďarska sa aplikácia jednotlivých sankčných nástrojov na ochranu hodnôt zo strany EÚ významnejšie nedotkla. Úsilie inštitúcií EÚ dosiahnuť skutočné nápravné opatrenia v prípade Maďarska zatiaľ nefungovali, pričom tento stav trvá už desať rokov. Okrem týchto externých ochranných mechanizmov zlyhali aj vnútorné mechanizmy, keďže kontrolné právomoci ústavného súdu a nezávislosť súdov boli na základe prijatých ústavných a legislatívnych zmien výrazne oslabené.

Ďalšie obavy sa týkali Rumunska, v ktorom v roku 2012 došlo k ústavnej kríze v dôsledku sporu medzi vtedajším predsedom vlády (Victor Ponta) a prezidentom (Traian Băsescu). Nezhody boli vyvolané ústavným súdnym sporom o tom, kto má zastupovať Rumunsko na zasadnutí Európskej rady v júni 2012. Opatrenia, ktoré prijala vláda a parlament vo vzťahu k prezidentovi a ústavnému súdu vyvolávali aj na pôde EÚ pochybnosti o ich súlade s princípmi právneho štátu.

V Poľsku je od roku 2015 vládnuou stranou Právo a spravodlivosť, ktorá centralizuje výkonnú moc, oslabuje kontrolné mechanizmy a rovnováhu medzi jednotlivými zložkami štátnej moci. V krajine boli počas uplynulých rokov prijaté viaceré ústavné a legislatívne

¹² Uznesenie Európskeho parlamentu z 12.9.2018 o návrhu, ktorým sa Rada vyzýva, aby podľa článku 7 ods. 1 ZEÚ rozhodla, že existuje jasné riziko vážneho porušenia hodnôt, na ktorých je Unia založená, zo strany Maďarska (2017/2131 (INL)), bod E.

zmeny v rozpore so zásadou právneho štátu. Podľa Európskeho parlamentu, obavy sa týkajú fungovania zákonodarného a volebného systému, nezávislosti súdnictva a práv sudcov a ochrany základných práv.¹³ Komisia v roku 2016 začala viesť s Poľskom dialóg na základe rámca EÚ na posilnenie právneho štátu, ktorý však ani po dvoch rokoch nebol efektívny a situácia v krajine sa ešte zhoršila. Na základe pretrvávajúcich obáv Komisia v decembri 2017 začala proti Poľsku konanie týkajúce sa jasného rizika vážneho porušenia hodnôt EÚ podľa článku 7 ods. 1 ZEÚ.¹⁴ Proti Poľsku boli tiež vedené viaceré konania na Súdnom dvore EÚ. EÚ sa ani po piatich rokoch nepodarilo v Poľsku presadiť výraznejšie zmeny vedúce k dodržiavaniu jej hodnôt.

Zároveň pandémie COVID-19 v roku 2020 vedie členské štáty k prijímaniu rôznych opatrení na ochranu verejného zdravia vo forme vyhlásenia núdzového stavu alebo udelenia mimoriadnych právomocí. Táto kríza predstavuje výzvu pre vnútroštátne systémy brzd a protiváh a vedie k nárastu autokratických tendencií v niektorých členských štátoch, čo vyvoláva značné znepokojenie zo strany EÚ. Prijaté výnimočné opatrenia by mali byť nevyhnutné, primerané, časovo obmedzené a mali by podliehať kontrole, pričom Komisia ich monitoruje v kontexte ich vplyvu na právny štát, demokraciu a základné práva.¹⁵

2 Nástroje EÚ na ochranu hodnôt EÚ

Nedostatky pri dodržiavaní hodnôt EÚ vrátane zásady právneho štátu v niektorom členskom štáte vplyvajú aj na ostatné členské štáty a na EÚ ako celok, a preto majú EÚ a členské štáty spoločný záujem na riešení problémov v tejto oblasti. V zmysle zásady lojálnej spolupráce podľa čl. 4 ods. 3 ZEÚ majú členské štáty pomáhať EÚ pri plnení jej úloh a majú sa zdržať prijímania takých opatrení, ktoré by mohli ohroziť dosiahnutie cieľov EÚ. Lojalita zároveň znamená, že EÚ a členské štáty si vzájomne pomáhajú pri vykonávaní úloh vyplývajúcich zo zmlúv, čo sa prejavuje poskytovaním pomoci členským štátom zo strany inštitúcií EÚ pri zabezpečovaní rešpektovania zásady právneho štátu. Hlavnú zodpovednosť za skutočné zabezpečenie dodržiavania zásady právneho štátu ako spoločnej hodnoty však nesú jednotlivé členské štáty, ktoré by prípadné problémy mali primárne riešiť prostredníctvom vnútroštátnych nástrojov. Až za predpokladu, že vnútroštátne záruky právneho štátu nedokážu primerane reagovať na ohrozenie právneho štátu v niektorom členskom štáte, je spoločnou zodpovednosťou inštitúcií EÚ a členských štátov, aby prijali opatrenia na nápravu situácie.¹⁶ EÚ v tomto smere zohráva podpornú úlohu, pretože úniové nástroje môžu byť nápomocné pri ochrane hodnôt v členských štátoch, no nedokážu zabrániť ich porušovaniu na národnej úrovni.

Za účelom ochrany spoločných hodnôt boli v EÚ vytvorené mechanizmy, prostredníctvom ktorých môže EÚ overiť a v prípade potreby napraviť situáciu v konkrétnom členskom štáte. Tieto mechanizmy môžeme členiť podľa viacerých kritérií. Prvá skupina pozostáva z tzv. „mäkkých“ mechanizmov, ktorých výsledky síce nie sú právne záväzné, no majú politickú relevanciu a môžu predchádzať použitiu právne záväzných nástrojov. Za „mäkký“ nástroj možno považovať mechanizmus na zaistenie spolupráce a overovania, rámec EÚ na posilnenie právneho štátu, dialóg Rady o právnom štáte a tiež správy o právnom štáte.

¹³ Uznesenie Európskeho parlamentu zo 17.9.2020 o návrhu rozhodnutia Rady o určení jasného rizika vážneho porušenia zásady právneho štátu zo strany Poľskej republiky COM (2017)0835-2017/0360R (NLE), bod D.1.

¹⁴ Odôvodnený návrh Komisie v súlade s článkom 7 ods. 1 ZEÚ týkajúci sa zásad právneho štátu v Poľsku: Návrh - Rozhodnutie Rady o určení jasného rizika vážneho porušenia zásad právneho štátu zo strany Poľskej republiky COM (2017) 835 final – 2017/0360, 20.12.2017.

¹⁵ Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu, Rade, Európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a výboru regiónov: Správa o právnom štáte 2020 – situácia v oblasti právneho štátu v Európskej únii COM (2020) 580 final, 30.9.2020.

¹⁶ Oznámenie Komisie: Posilnenie právneho štátu v Únii. Konceptia pre prijatie opatrení COM(2019) 343 final, 17.7.2019, bod IV.

Druhú skupinu tvoria mechanizmy, ktorých výsledky majú právne záväzný charakter a patria medzi nie: konanie pred Súdnym dvorom EÚ podľa čl. 258-260 Zmluvy o fungovaní EÚ (ďalej „ZFEÚ“), t. j. konanie o nesplnení povinnosti členským štátom, v rámci ktorého môže byť rozhodnuté, že členský štát porušil právo EÚ a v prípade, že členský štát takýto rozsudok nebude rešpektovať, v zmysle čl. 260 ods. 2 ZFEÚ mu môže byť uložená finančná sankcia; konanie pred Súdnym dvorom EÚ podľa čl. 267 ZFEÚ, t. j. konanie o predbežnej otázke, v rámci ktorého môže byť podaný právne záväzný výklad práva EÚ potvrdzujúci, že právne predpisy členského štátu sú v rozpore s právom EÚ; postup podľa čl. 7 ZEÚ, v rámci ktorého môže byť rozhodnuté o pozastavení práv vyplývajúcich z členstva pre príslušný členský štát vrátane hlasovacieho práva v Rade. Časť nástrojov má oporu v primárnom práve EÚ, iné predstavujú iniciatívu jednotlivých inštitúcií EÚ, konkrétne Komisie, Európskeho parlamentu a Rady. Niektoré nástroje EÚ majú za cieľ chrániť hodnoty EÚ všeobecne, no v ostatných rokoch boli vytvorené, alebo sú v procese príprav ďalšie mechanizmy, zamerané na hodnoty jednotlivito, konkrétne právny štát, demokraciu, či základné práva. Jednotlivé postupy EÚ sú koncipované všeobecne a môžu sa týkať všetkých členských štátov, výnimkou je mechanizmus spolupráce a overovania, ktorý sa uplatňuje na Bulharsko a Rumunsko. V ďalšej časti bližšie objasníme podstatu jednotlivých nástrojov na ochranu úniových hodnôt aj ich aplikáciu v praxi.

2.1 Právne záväzné nástroje

Čl. 7 ZEÚ

Rozširovanie EÚ po prijatí kodanských kritérií sa týkalo predovšetkým kandidátskych krajín zo strednej a východnej Európy, teda krajín bývalého východného bloku, v ktorých sa uskutočnili potrebné demokratizačné reformy. Aj napriek reformnému procesu, ku ktorému v uvedených krajinách došlo, sa vtedajšie členské štáty EÚ obávali, že tieto „mladé demokracie“ by sa po čase mohli vrátiť k starým zvykom, pričom EÚ by na také tendencie nemala potrebné nástroje. Bezprostrednou reakciou na obavy z prípadného porušovania hodnôt EÚ zo strany členských štátov bolo zahrnutie mechanizmu dohľadu nad ich dodržiavaním do zakladajúcich zmlúv. Stalo sa tak prostredníctvom Amsterdamskej zmluvy (zavedenie sankcií) a následne Zmluvy z Nice (zavedenie preventívneho mechanizmu). V súčasnosti, t. j. v polisabonskom období, je celý postup definovaný v čl. 7 ZEÚ. Uvedené ustanovenie predstavuje nástroj dohľadu nad dodržiavaním všetkých hodnôt obsiahnutých v čl. 2 ZEÚ v členských štátoch EÚ, nie iba právneho štátu. Z hľadiska rozsahu pôsobnosti, aplikácia čl. 7 ZEÚ je možná pri ochrane hodnôt nielen v tých oblastiach, na ktoré sa vzťahuje právo EÚ, ale aj v oblastiach, v ktorých členské štáty konajú autonómne.¹⁷ Použitie čl. 7 ZEÚ môže viesť k prijatiu troch rozhodnutí, a to rozhodnutia o existencii jasného rizika vážneho porušenia hodnôt (čl. 7 ods. 1 ZEÚ); rozhodnutia o existencii závažného alebo pretrvávajúceho porušenia hodnôt (čl. 7 ods. 2 ZEÚ); rozhodnutia o pozastavení určitých práv vyplývajúcich z uplatňovania zmlúv vrátane hlasovacieho práva v Rade (čl. 7 ods. 3 ZEÚ).

Za predpokladu existencie „jasného rizika vážneho porušenia hodnôt“ prichádza do úvahy aktivácia preventívneho mechanizmu podľa čl. 7 ods. 1 ZEÚ. Použitie sankčného mechanizmu podľa čl. 7 ods. 2 a 3 ZEÚ je možné v prípade „závažného alebo pretrvávajúceho porušenia týchto hodnôt“ zo strany členského štátu. Oba nástroje nie sú vzájomne podmienené, to znamená, že ako prvý nemusí byť uplatnený preventívny mechanizmus a môže byť priamo rozhodnuté o existencii závažného a pretrvávajúceho porušenia hodnôt EÚ. V oboch prípadoch sa uplatňuje odlišný procesný postup. Preventívny postup podľa čl. 7 ods. 1 ZEÚ má právo iniciovať jedna tretina členských štátov, Európsky parlament alebo Komisia, návrh musí byť odsúhlasený Európskym parlamentom, ktorý sa uznáva dvoj tretinovou väčšinou odovzdaných

¹⁷ Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu a Rade: Nový rámec EÚ na posilnenie právneho štátu COM (2014) 158 final, 11.3.2014, s. 5.

hlasov predstavujúcich väčšinu všetkých jeho poslancov a následne schválený štvorpäťtinovou väčšinou v Rade. Skôr než Rada prijme takéto rozhodnutie, má príslušný členský štát vypočítať a adresovať mu vhodné odporúčania. Postup týkajúci sa závažného alebo pretrvávajúceho porušenia hodnôt podľa čl. 7 ods. 2 ZEÚ môže navrhnúť jedna tretina členských štátov alebo Komisia, návrh musí získať súhlas Európskeho parlamentu (uznáša sa rovnako ako podľa čl. 7 ods. 1 ZEÚ) a rozhoduje o ňom Európska rada jednomyselne. Takémuto rozhodnutiu má predchádzať výzva adresovaná dotknutému členskému štátu, aby predložil svoje stanovisko. V oboch prípadoch sa zástupca dotknutého členského štátu nezúčastňuje hlasovania v Rade a Európskej rade a zároveň zdržanie sa hlasovania členov rozhodovacích orgánov nebráni prijatiu týchto rozhodnutí. V prípade, že bolo prijaté rozhodnutie podľa čl. 7 ods. 2 ZEÚ, Rada môže kvalifikovanou väčšinou rozhodnúť o pozastavení určitých práv vyplývajúcich z uplatňovania zmlúv pre príslušný členský štát vrátane hlasovacieho práva na zasadnutiach Rady, čo vyplýva z čl. 7 ods. 3 ZEÚ. Prijaté takéto rozhodnutie o sankciách však nie je povinnosťou Rady, je formulované len ako možnosť. Prijatiu rozhodnutia Rady o sankciách podľa čl. 7 ods. 3 ZEÚ však musí predchádzať rozhodnutie Európskej rady podľa čl. 7 ods. 2 ZEÚ. To, že všetky postupy podľa čl. 7 ZEÚ by sa mali voči konkrétnemu členskému štátu aplikovať iba ako posledná možnosť, vyplýva tiež z počtu hlasov v Rade a Európskej rade, ktoré je nevyhnutné dosiahnuť pri rozhodovaní. V praxi to znamená, že získanie potrebného počtu hlasov pri takto nastavených prahových hodnotách je veľmi náročné a zároveň z pohľadu vzájomných vzťahov medzi členskými štátmi aj politicky citlivé.

Hoci v ostatných rokoch došlo k situáciám, kedy by bolo možné aplikovať čl. 7 ZEÚ na konkrétny členský štát, na jeho použitie v praxi chýba politická vôľa na strane členských štátov. Komisia ako „strážkyňa zmlúv“ je v tejto súvislosti často konfrontovaná s otázkou vlastnej vierohodnosti. Po prvé je zjavná neochota aktivovať čl. 7 ZEÚ, čo možno považovať za nedostatok odhodlania chrániť základné hodnoty EÚ. Po druhé prípadné návrhy na aktiváciu čl. 7 ZEÚ bez jednoznačnej podpory členských štátov strácajú opodstatnenie. Aj preto Komisia tieto udalosti rieši najmä formou vyvíjania politického tlaku na dotknutý členský štát, iniciovaním konania pred Súdnym dvorom EÚ a v neposlednom rade tiež hľadaním alternatívnych nástrojov na presadzovanie hodnôt EÚ.

Konanie týkajúce sa jasného rizika vážneho porušenia hodnôt podľa článku 7 ods. 1 ZEÚ bolo uplatnené iba dvakrát. V decembri 2017 Komisia aktivovala toto ustanovenie v súvislosti s Poľskom¹⁸ a v septembri 2018 tak urobil Európsky parlament voči Maďarsku¹⁹. Tieto konania pokračujú v Rade vypočítaniami a informovaním o aktuálnej situácii v oboch dotknutých členských štátoch, ale väčšina identifikovaných výziev zostáva nevyriešená.²⁰ Z doterajších skúseností s prebiehajúcimi konaniami na základe článku 7 ZEÚ vyplynulo, že nespĺnili to, čo sa od nich očakávalo. Podľa Komisie „zatiaľ čo plné následky konania podľa článku 7 ZEÚ sú veľmi závažné a hoci samotný dialóg s dotknutými členskými štátmi v rámci článku 7 ZEÚ je hodnotný sám osebe, pokrok, ktorý Rada dosiahla v týchto dvoch prípadoch, mohol byť výraznejší.“²¹ Napríklad v prípade Maďarska sa toto ustanovenie aplikovalo príliš neskoro, niekoľko rokov potom, čo maďarská vnútropolitická situácia predstavovala „jasné riziko vážneho porušenia hodnôt“, na ktorých je EÚ založená. Okrem nezanedbateľnej

¹⁸ Odôvodnený návrh Komisie v súlade s článkom 7 ods. 1 ZEÚ týkajúci sa zásad právneho štátu v Poľsku: Návrh - Rozhodnutie Rady o určení jasného rizika vážneho porušenia zásad právneho štátu zo strany Poľskej republiky COM (2017) 835 final – 2017/0360, 20.12.2017.

¹⁹ Uznesenie Európskeho parlamentu z 12.9.2018 o návrhu, ktorým sa Rada vyzýva, aby podľa článku 7 ods. 1 ZEÚ rozhodla, že existuje jasné riziko vážneho porušenia hodnôt, na ktorých je Únia založená, zo strany Maďarska (2017/2131 (INL)).

²⁰ Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu, Rade, Európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a výboru regiónov: Správa o právnom štáte 2020 – situácia v oblasti právneho štátu v Európskej únii COM (2020) 580 final, 30.9.2020, bod 3.

²¹ Oznámenie Komisie: Ďalšie posilnenie právneho štátu v Únii COM (2019) 163 final. 3.4.2019, bod II. 1.

politickej funkcie, ktorá je spätá s označením členského štátu ako „porušovateľa“ hodnôt EÚ je šanca dosiahnuť prijatie skutočných nápravných opatrení nízka. Z tohto dôvodu je potrebné uvažovať o zavedení takých postupov, na základe ktorých bude toto konanie vedené účinnejšie.

Napriek sporadickému využitiu, predstavuje čl. 7 ZEÚ aj naďalej najvýznamnejší mechanizmus EÚ, priamo zameraný na ochranu všetkých spoločných úniových hodnôt. Z doterajších skúseností vyplýva, že čl. 7 ZEÚ je možné aktivovať až vtedy, keď veci zájdu príďaleko.

Konania pred Súdny dvorom EÚ

Pri presadzovaní hodnôt EÚ má významné postavenie Súdny dvor EÚ, pričom v posledných rokoch sa judikatúra v tejto oblasti intenzívne rozvíja. Ak nedostatky vo sfére hodnôt EÚ zároveň predstavujú porušenie práva EÚ, prichádza do úvahy začatie konania o nesplnenie povinnosti alebo konania o predbežnej otázke.

Právnym základom konania o nesplnenie povinnosti členským štátom sú čl. 258-260 ZFEÚ. Predmetom tohto konania je nesplnenie povinnosti členským štátom, ktorá mu vyplýva zo zmlúv. Toto konanie teda nie je možné viesť vo veciach ktoré nepatria do rozsahu pôsobnosti práva EÚ, aj keď predstavujú hrozbu pre právny štát. Hoci žalobu proti členskému štátu môže podať Komisia alebo iný členský štát, v praxi toto súdne konanie iniciuje Komisia ako „strážkyňa“ zmlúv, pričom prípady žalôb podaných členskými štátmi sú zriedkavé. Postup podľa čl. 258-260 ZFEÚ je nepochybne dôležitým nástrojom pri riešení obáv týkajúcich sa dodržiavania hodnôt EÚ, no konanie proti členskému štátu je možné len vtedy, ak už v konkrétnom prípade reálne došlo k porušeniu práva EÚ. Konanie má za cieľ objektívne určiť, či dotknutý členský štát svoje povinnosti skutočne nesplnil. Samotné vydanie rozsudku Súdneho dvora EÚ o tom, že členský štát porušil právo EÚ však ešte neznamená, že členský štát naozaj urobí opatrenia smerujúce k splneniu jeho povinností. Vtedy prichádza do úvahy začatie ďalšieho samostatného konania podľa čl. 260 ods. 2 ZFEÚ, v rámci ktorého môže byť členskému štátu uložená sankcia vo forme peňažného plnenia.

Konanie o predbežnej otázke (prejudiciálne konanie) podľa čl. 267 ZFEÚ predstavuje osobitý mechanizmus spolupráce medzi vnútroštátnymi súdmi členských štátov a Súdny dvorom EÚ. Národné súdy sa obracajú s predbežnou otázkou na Súdny dvor EÚ vtedy, keď v rámci svojej rozhodovacej činnosti aplikujú právo EÚ, pričom sú konfrontované s problémom jeho výkladu alebo majú pochybnosti o platnosti úniových právnych aktov. Súdny dvor EÚ tak v rozsudku podáva výklad práva EÚ alebo sa vyslovuje o platnosti úniového aktu. V kontexte ochrany hodnôt EÚ je možné v prejudiciálnom konaní na základe právne záväzného výkladu práva EÚ potvrdiť, že vnútroštátne právne predpisy sú v rozpore s právom EÚ.

Konkrétnym vyjadrením hodnoty právneho štátu je účinná súdna ochrana zo strany nezávislých súdov, ktorá vyplýva z čl. 19 ods. 1 ZEÚ a čl. 47 Charty základných práv EÚ a práve na základe týchto ustanovení Súdny dvor EÚ viackrát rozhodoval v rámci súdnych konaní o pojme právny štát, najmä pokiaľ ide o nezávislosť súdnej moci vo vzťahu k výkonnej a zákonodarnej moci. Ako prvý príklad uvádzame konanie vo veci Komisia proti Maďarsku C-286/12, týkajúce sa spornej maďarskej právnej úpravy, podľa ktorej dovŕšením veku 62 rokov zaniká služobný pomer sudcov, prokurátorov a notárov. Súdny dvor EÚ v tejto veci rozhodol, že príslušné vnútroštátne ustanovenia zavádzajú rozdielne zaobchádzanie, ktoré nedodržiava zásadu proporcionality, a preto žalobe vyhovel. Z kontextu rozsudku vyplýva, že národná právna úprava mala negatívny dopad na nezávislosť súdov.²² V ďalších konaniach Komisia proti Poľsku C-192/18²³ a C-619/18²⁴ Súdny dvor EÚ rozhodol, že poľská justičná reforma z roku 2017, pokiaľ ide o vek odchodu do dôchodku sudcov a prokurátorov, ako aj

²² Rozsudok Súdneho dvora Komisia/Maďarsko, C-286/12, 6.11.2012.

²³ Rozsudok Súdneho dvora Komisia/Poľsko, C-192/18, 5.11.2019.

²⁴ Rozsudok Súdneho dvora Komisia/Poľsko, C-619/18, 24.11.2019.

poľský zákon z roku 2018, ktorým sa znížil vek odchodu do dôchodku sudcov Najvyššieho súdu, pričom bola stanovená možnosť zotrvať vo funkcii po dosiahnutí tohto veku na základe povolenia prezidenta republiky vydaného podľa voľnej úvahy, zasahujú do nezávislosti súdnej moci. Napríklad v prejudiciálnom konaní v spojených veciach C-585/18, C-624/18 a C-625/18²⁵ Súdny dvor EÚ rozhodol, že nový disciplinárny senát poľského Najvyššieho súdu vytvorený v roku 2017 musí spĺňať požiadavku nezávislosti sudcov. Inak nemôže vykonávať svoju právomoc v oblasti sporov týkajúcich sa odchodu do dôchodku sudcov Najvyššieho súdu.

Účinnosť týchto súdnych konaní ako nástroja na ochranu úniových hodnôt sa v posledných rokoch zvyšuje. No keďže sa využívajú na riešenie konkrétnych prípadov porušenia práva EÚ, ich efektívnosť pri systémovom porušovaní hodnôt v niektorom členskom štáte je limitovaná. Zároveň súdne presadzovanie základných hodnôt EÚ závisí od nezávislého súdnictva na vnútroštátnej úrovni, čo je často otáznave v prípade porušenia zásady právneho štátu.

2.2 Právne nezáväzné nástroje

V kontexte pretrvávajúcich pochybností o rešpektovaní hodnôt EÚ v niektorých členských krajinách, sa v ostatných rokoch namiesto využitia právne záväzných úniových postupov objavili viaceré iniciatívy, ktoré obsahujú nové nástroje a mechanizmy. Ich negatívom je, že reálne ešte viac oslabujú aplikáciu čl. 7 ZEÚ. Ich pozitívom je, že ponúkajú alternatívne riešenia v oblasti presadzovania hodnôt EÚ, ktoré pôsobia preventívne, sú účinnejšie a komplexnejšie.

Mechanizmus na zaistenie spolupráce a overovania

V súvislosti s rozširovaním EÚ o nové členské štáty vytvorila Komisia ochranný mechanizmus, ktorý je možné aplikovať na nový členský štát v prípade, že si neplní záväzky prijaté v rámci prístupových rokovaní v oblasti vnútorného trhu a priestoru slobody, bezpečnosti a spravodlivosti. V decembri 2006 bolo prijaté rozhodnutie o Bulharsku²⁶ a Rumunsku.²⁷ V týchto rozhodnutiach, ktorých právnym základom je zmluva o pristúpení Bulharska a Rumunska k EÚ²⁸ sa uvádza, že „oblasť slobody, bezpečnosti a spravodlivosti a oblasť vnútorného trhu, sú založené na vzájomnej dôvere, že správne a súdne rozhodnutia a postupy všetkých členských štátov sú plne v súlade so zásadou právneho štátu. To pre všetky členské štáty vytvára predpoklad existencie nestranného, nezávislého a efektívneho súdneho a správneho systému, ktorý je adekvátne vybavený inter alia na boj proti korupcii a organizovanému zločinu.“ Po vstupe Bulharska a Rumunska do EÚ 1.1.2007 je prostredníctvom tohto mechanizmu, ktorý má dočasný charakter, monitorovaný pokrok týchto členských štátov v plnení referenčných kritérií, ktoré Komisia identifikovala ako nedoriešené záležitosti v čase pristúpenia. Ak by tento mechanizmus nebol vytvorený, obe krajiny by do EÚ vstúpili neskôr, v závislosti od plnenia kodanských kritérií. V prípade Bulharska a Rumunska sa tento nástroj nevzťahuje na oblasť vnútorného trhu, ale len na reformu súdnictva a boja proti korupcii, Bulharska sa týka aj oblasť boja proti organizovanému zločinu. Splnenie referenčných kritérií si vyžaduje prijatie legislatívnych aj inštitucionálnych opatrení, ktorých účinky sa prejavujú v praxi. Komisia zverejňuje pravidelné správy o pokroku, pričom monitorovanie má pokračovať dovtedy, kým Komisia nezistí, že jednotlivé referenčné hodnoty boli zo strany

²⁵ Rozsudok Súdneho dvora A. K. a i., spojené veci C-585/18, C-624/18, C-625/18, 19.11.2019.

²⁶ Rozhodnutie Komisie, ktorým sa zriaďuje mechanizmus na zaistenie spolupráce a overovania pokroku v Bulharsku na účely osobitných referenčných kritérií v oblastiach reformy súdnictva a boja proti korupcii a organizovanému zločinu (2006/929/ES), 13.12.2006.

²⁷ Rozhodnutie Komisie, ktorým sa zriaďuje mechanizmus na zaistenie spolupráce a overovania pokroku v Rumunsku na účely osobitných referenčných kritérií v oblastiach reformy súdnictva a boja proti korupcii (2006/928/ES), 13.12.2006.

²⁸ Čl. 37 a 38 Aktu o podmienkach pristúpenia Bulharska a Rumunska.

Bulharska a Rumunska uspokojivo splnené. Vzhľadom k tomu, že v prípade nedostatočného pokroku nie sú definované žiadne sankcie, mechanizmus považujeme za „mäkký“ nástroj.

Aj 13 rokov po vstupe oboch krajín do EÚ, obe krajiny aj naďalej podliehajú hodnoteniu a mechanizmus ostáva v platnosti, keďže celkový pokrok nebol taký rýchly, ako sa očakávalo. Zatiaľ posledné správy o pokroku boli publikované v októbri 2019, pričom Komisia ocenila výsledky Bulharska, no vo vzťahu k Rumunsku existujú aj naďalej výhrady. Voči mechanizmu sa ozývajú kritické hlasy zo strany Bulharska a Rumunska, ktoré poukazujú na to, že Komisia nie je schopná celý proces dostatočne podporiť a efektívne riadiť, a že monitorovací systém nefunguje.

Rámec EÚ na posilnenie právneho štátu

Z dôvodu vážnych obáv, že niektoré členské štáty EÚ v polisabonskom období nerešpektovali zásady právneho štátu a tým aj hodnoty EÚ a platné únieové nástroje na nich nedokázali rýchlo a účinne reagovať, Komisia v roku 2014 iniciovala úplne nový preventívny mechanizmus, tzv. rámec EÚ na posilnenie právneho štátu²⁹, ktorého úlohu uznal aj Súdny dvor EÚ.³⁰

Tento rámec má za cieľ vyriešiť budúce prípady ohrozenia právneho štátu v členských štátoch EÚ. Predstavuje preventívny postup, ktorý je možné použiť pred aktiváciou mechanizmov podľa čl. 7 ZEÚ, pričom nemá byť jeho alternatívou. Z hľadiska právnej záväznosti sa jedná o „mäkký“ nástroj, ktorého výsledky nie sú právne záväzné. Podľa Komisie „rámec bude aktivovaný v prípadoch, keď orgány členského štátu prijmú opatrenia alebo budú tolerovať situácie, ktoré by mohli systematicky a nepriaznivo ovplyvniť integritu, stabilitu alebo riadne fungovanie inštitúcií a ochranných mechanizmov, ktoré boli zavedené na vnútroštátnej úrovni s cieľom zabezpečiť právny štát.“³¹ Z uvedeného vyplýva, že je zameraný na systémové prípady ohrozenia právneho štátu. Nový rámec umožňuje Komisii nadviazať štruktúrovaný dialóg s príslušným členským štátom v prípade jasných známkov systémového ohrozenia právneho štátu. Samotný mechanizmus pozostáva z troch fáz, ktorými sú posúdenie Komisie, odporúčanie Komisie a kroky nadväzujúce na odporúčanie Komisie. V rámci prvej fázy Komisia zhromaždí a následne preskúma relevantné informácie a na základe nich objektívne a dôkladne vyhodnotí situáciu v členskom štáte. V druhej fáze Komisia adresuje dotknutému členskému štátu svoje odporúčanie na účely ochrany právneho štátu, ak orgány daného členského štátu neprijímajú potrebné opatrenia na nápravu situácie. Tretia fáza pozostáva z monitorovania reakcie a opatrení, ktoré členský štát urobil na základe odporúčania Komisie.³²

Aj keď najmä situácia v Maďarsku viedla Komisiu k etablovaniu tohto mechanizmu, paradoxne Komisia ho v decembri 2015 odmietla na Maďarsko aplikovať s odôvodnením, že hoci situácia v Maďarsku vyvoláva obavy, neexistuje systémová hrozba pre právny štát, demokraciu a ľudské práva.³³ V praxi sa tento nástroj zatiaľ realizoval len v prípade Poľska, keď sa Komisia v januári 2016 prvýkrát rozhodla začať s takýmto hodnotením situácie v členskom štáte. V Poľsku boli prijaté legislatívne zmeny, ktoré ovplyvnili celú štruktúru národného systému súdnictva tak, že výkonná a legislatívna moc významne zasahovali do zloženia, právomocí, správ a fungovania týchto orgánov. Uvedené legislatívne zmeny a ich účinky predstavovali vážne riziko pre nezávislosť súdnictva a deľbu moci v Poľsku, ktoré sú

²⁹ Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu a Rade: Nový rámec EÚ na posilnenie právneho štátu COM (2014) 158 final, 11.3.2014.

³⁰ Uznesenie Súdneho dvora Komisia/Poľsko C-619/18, 17.12.2018, bod 81.

³¹ Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu a Rade: Nový rámec EÚ na posilnenie právneho štátu COM (2014) 158 final, 11.3.2014, bod 4.1.

³² Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu a Rade: Nový rámec EÚ na posilnenie právneho štátu COM (2014) 158 final, 11.3.2014, bod 4.2.

³³ Vyjadrenie komisárky Věry Jourové v Európskom parlamente, 2.12.2015.

klúčovými prvkami právneho štátu.³⁴ Dialóg pomohol identifikovať problémy, no pokrok na strane Poľska bol nedostatočný a zistené nedostatky neboli vyriešené. Následne po dvoch rokoch vedenia dialógu Komisia v decembri 2017 iniciovala proti Poľsku postup podľa čl. 7 ods. 1 ZEÚ.

Ráamec je považovaný za nedostatočne komplexný mechanizmus, keďže je zameraný iba na právny štát. V súvislosti s ním existujú ďalšie pochybnosti o skutočnej potrebe tohto „preventívno-preventívneho“ procesu namiesto toho, aby bol priamo použitý čl. 7 ods. 1 ZEÚ. Je potrebné ho vnímať skôr ako diskusiu o spoločných európskych hodnotách a právnych zásadách. Ak štruktúrovaný dialóg zlyhá, pripadá do úvahy postup podľa čl. 7 ods. 1 ZEÚ, k čomu v prípade Poľska aj reálne došlo.

Dialóg o právnom štáte

Ďalší z „mäkkých“ nástrojov vznikol v decembri 2014, kedy sa Rada a členské štáty zasadajúce v Rade zaviazali, že vytvoria vlastný politický dialóg medzi všetkými členskými štátmi na podporu a ochranu právneho štátu v EÚ. Ten sa má uskutočniť každoročne v Rade, vo formácii Rady pre všeobecné záležitosti, pričom prípravou je poverený Coreper. Dialóg sa má zakladať na zásadách objektívnosti, nediskriminácie a rovnakého zaobchádzania so všetkými členskými štátmi a bude sa viesť nestranné na základe dôkazov. Má sa dopĺňať s ostatnými inštitúciami EÚ a medzinárodnými organizáciami, aby sa predišlo duplicité so zohľadnením existujúcich nástrojov.³⁵ Počas piatich rokov od jeho zavedenia bol dialóg vedený podľa konkrétnych tém, ktoré navrhla predsedajúca krajina v Rade.³⁶ Prvý dialóg sa uskutočnil v novembri 2015 počas luxemburského predsedníctva na tému internetovej bezpečnosti. Druhý dialóg holandského predsedníctva v máji 2016 bol na tému integrácie migrantov a základných hodnôt EÚ. V novembri 2016 sa uskutočnilo prvé hodnotenie počas slovenského predsedníctva v Rade, v rámci ktorého členské štáty vyjadrili vôľu pokračovať v tomto procese a posilniť ho. Tretí dialóg z októbra 2017 pod vedením estónskeho predsedníctva bol venovaný pluralite médií a právneho štátu v digitálnom veku. Štvrtý dialóg z novembra 2018 počas rakúskeho predsedníctva sa sústredil na dôveru vo verejné inštitúcie a právny štát. V novembri 2019 počas fínskeho predsedníctva sa uskutočnilo druhé hodnotenie tohto nástroja. Dialóg sa vo veľkej miere ponechal na členské štáty, aby zistili svoje vlastné nedostatky a pokročili v riešení prostredníctvom dôverného procesu sebareflexie. Takéto diskusie však nie sú najefektívnejším spôsobom riešenia akéhokoľvek nedodržania základných hodnôt EÚ. V tomto kontexte dialóg o právnom štáte sám osebe nedokáže zabezpečiť účinné dodržiavanie zásad právneho štátu a iba dopĺňa právne záväzné mechanizmy.

Správa o právnom štáte

EÚ v zakladajúcich zmluvách nemá zakotvený monitorovací mechanizmus, ktorý by umožňoval kontrolovať dodržiavanie jej vlastných hodnôt zo strany členských štátov na pravidelnej báze. S cieľom posilniť existujúce nástroje na podporu a presadzovanie zásady právneho štátu v EÚ sa Komisia vo svojom oznámení z júla 2019 zaviazala, že bude každý rok uverejňovať výročnú správu o právnom štáte, v ktorej zhrnie situáciu v jednotlivých členských štátoch.³⁷ Pravidelné správy majú byť súčasťou cyklu preskúmania právneho štátu, prostredníctvom ktorého inštitúcie EÚ budú cielene monitorovať situáciu v oblasti právneho

³⁴ Odôvodnený návrh Komisie v súlade s článkom 7 ods. 1 ZEÚ týkajúci sa zásad právneho štátu v Poľsku: Návrh - Rozhodnutie Rady o určení jasného rizika vážneho porušenia zásad právneho štátu zo strany Poľskej republiky COM (2017) 835 final – 2017/0360, 20.12.2017, bod 173.

³⁵ Závery zo zasadnutia Rady, 16.12.2014.

³⁶ BÁRD, P. - CARRERA, S. - GUILD, E. – KOCHENOV, D. (2016): An EU mechanism on Democracy, the Rule of Law and Fundamental Rights, s. 14-15.

³⁷ Oznámenie Komisie: Posilnenie právneho štátu v Únii. Koncepcia pre prijatie opatrení COM(2019) 343 final, 17.7.2019.

štátu v jednotlivých členských štátoch. Komisia sa tak bude zaoberať všetkými členskými štátmi, čím sa odstráni výhrada, že Komisia sa zaoberá selektívne len niektorými z nich. Z hľadiska rozsahu tieto správy nemajú pokrývať celý komplex hodnôt uvedených v čl. 2 ZEÚ, čo je podľa nášho názoru nedostatkom tohto nástroja. Ďalším nedostatkom tejto iniciatívy je, že z nej nie je jasné, aký bude ďalší postup v prípade zistenia porušenia hodnôt EÚ v niektorom členskom štáte.

Prvá správa o právnom štáte bola publikovaná v septembri 2020 Komisiou pod vedením predsedníčky Ursuly von der Leyenovej. Súčasťou tejto správy je posúdenie situácie v oblasti právneho štátu vo všetkých 27 členských štátoch EÚ. Analýza je zameraná na štyri hlavné piliere: justičný systém, protikorupčný rámec, pluralita médií a iné inštitucionálne systémy brzd a protiváh. Správa zároveň reflektuje na súčasnú krízu spôsobenú ochorením COVID-19, pretože obsahuje posúdenie núdzových opatrení prijatých jednotlivými členskými štátmi z pohľadu ich vplyvu na demokraciu, právny štát a základné práva.³⁸

3 Návrhy nových nástrojov EÚ na ochranu hodnôt EÚ

Vzhľadom k tomu, že existujúce nástroje EÚ na ochranu úniových hodnôt neprinášajú uspokojivé výsledky, EÚ musí zlepšiť svoju schopnosť reagovať na problémy v tejto oblasti. Na pôde EÚ prebiehajú diskusie o možných riešeniach a niektoré nové mechanizmy sú už v procese príprav.

Rozpočtová podmienenosť

Jeden z návrhov, ktorý je v procese schvaľovania a je spätý s viacročným finančným rámcom EÚ na roky 2021-2027 a plánom obnovy Next Generation EU (reakcia na pandémie COVID-19) je myšlienka prepojiť financovanie EÚ s dodržiavaním zásady právneho štátu. Ideu zaviesť určitú formu podmienenosti základných hodnôt pre čerpanie prostriedkov z rozpočtu EÚ prezentovala napríklad vo februári 2017 komisárka Věra Jourová.³⁹ Dodržiavanie zásady právneho štátu je dôležité nielen pre občanov EÚ, ale aj z hľadiska podnikateľských iniciatív, inovácie a investícií. Návrh vychádza z predpokladu, že je nepravdepodobné, že členské štáty, v ktorých je dodržiavanie zásady právneho štátu nedostatočné, budú môcť efektívne využívať finančné prostriedky EÚ. Absencia vlády zákona môže viesť ku korupcii, poškodzovaniu verejných financií a zároveň oslabeniu dôvery investorov.

Ešte v máji 2018 Komisia predložila návrh nariadenia, ktoré definuje pravidlá tzv. „podmienenosti“ alebo inak „kondicionality“ spočívajúce v podmienení čerpania finančných prostriedkov z rozpočtu EÚ účinným dodržiavaním zásady právneho štátu.⁴⁰ Základná logika tohto návrhu je „žiadne právy štát, žiadne peniaze“. Podľa Komisie je účinné dodržiavanie zásady právneho štátu predpokladom toho, aby sa mohlo s istotou konštatovať, že výdavky EÚ v členských štátoch sú dostatočne chránené. Nedostatky v členských štátoch v oblasti dodržiavania zásady právneho štátu, ktoré ovplyvňujú najmä riadne fungovanie verejných orgánov a účinné súdne preskúmanie, môžu vážne poškodiť finančné záujmy EÚ. Zároveň dodržiavanie zásady právneho štátu je nevyhnutným predpokladom na to, aby sa naplnili zásady správneho finančného riadenia zakotvené v článku 317 ZFEÚ. Čo do rozsahu, návrh stanovuje pravidlá nevyhnutné na ochranu rozpočtu EÚ, v prípade všeobecných nedostatkov v oblasti dodržiavania zásady právneho štátu v členských štátoch EÚ. Aj keď sa návrh zameriava na

³⁸ Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu, Rade, Európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a výboru regiónov: Správa o právnom štáte 2020 – situácia v oblasti právneho štátu v Európskej únii COM (2020) 580 final, 30.9.2020.

³⁹ Prejav komisárky Věry Jourovéj: 10 years of the EU Fundamental Rights Agency: a call to action in defence of fundamental rights, democracy and the rule of law, Viedeň, 28.2.2017.

⁴⁰ Komisia: Návrh nariadenia Európskeho parlamentu a Rady o ochrane rozpočtu Únie v prípade všeobecných nedostatkov v oblasti dodržiavania zásady právneho štátu v členských štátoch COM(2018) 324, 2.5.2018.

rozpočtové opatrenia, jeho hlavným cieľom je ochrana princípu právneho štátu. Komisia by bola zodpovedná za zisťovanie porušenia zásady právneho štátu v členských štátoch. Ak budú zistené nedostatky, najprv Komisia nadviaže s dotknutou krajinou dialóg a až v prípade jeho zlyhania predloží Rade návrh na prijatie opatrení proti členskému štátu. Tie môžu mať podobu pozastavenia platieb, alebo ďalších spôsobov uplatnenia finančného tlaku. Návrh predpokladá, že Rada bude o týchto opatreniach rozhodovať kvalifikovanou väčšinou, čo by v praxi znamenalo, že konkrétny členský štát by mohol byť sankcionovaný bez toho, aby jeho prípadní „spojenci“ z radov ostatných členských štátov mohli využiť právo veta.

Európsky parlament prijal v apríli 2019 svoju pozíciu k tomuto návrhu v prvom čítaní. Rada sa však dokázala dohodnúť na mandáte pre medziinštitucionálne rokovania až v septembri 2020, a to aj v nadväznosti na politické usmernenia, ku ktorým dospeli zástupcovia členských štátov na zasadnutí Európskej rady 17.-21.7.2020. Európska rada vo svojich záveroch z tohto zasadnutia poukázala na význam dodržiavania zásad právneho štátu a základných hodnôt EÚ vo vzťahu k rozpočtu EÚ a podporila zavedenie režimu podmienenosti a opatrení v prípade ich porušenia.⁴¹ Od 1.7.2020 je predsedajúcou krajinou v Rade Nemecko, ktoré medzi priority svojho programu zahrnuje posilnenie hodnôt EÚ a zároveň vyjadrilo podporu návrhu Komisie podmieniť čerpanie finančných prostriedkov z rozpočtu EÚ účinným dodržiavaním zásady právneho štátu v členských štátoch.⁴² Rokovania o konečnej podobe nariadenia sprevádzajú rozdielne postoje jednotlivých inštitúcií EÚ. Európsky parlament presadzuje rozšírenie rozsahu pôsobnosti nariadenia a zakomponovanie „silnej“ kondicionality, naopak Rada žiada obmedzenie jeho rozsahu aj za cenu oslabenia pôvodného návrhu. Odlišné názory na prijatie nového mechanizmu majú tiež členské štáty. Krajiny ako napríklad Belgicko, Dánsko, Fínsko, Holandsko, Luxembursko a Švédsko návrh podporujú v jeho „silnej“ podobe, naopak krajiny, ktoré sú najčastejšie spájané s porušovaním právneho štátu ako napr. Poľsko a Maďarsko odmietajú takúto právnu úpravu. Podľa Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky (ďalej „MZVSR“), Slovensko nie je proti existencii takéhoto mechanizmu na ochranu rozpočtu EÚ.⁴³ Počas súčasného nemeckého predsedníctva v Rade sa 5.11.2020 podarilo Európskemu parlamentu a Rade dosiahnuť predbežnú kompromisnú dohodu o znení nového nariadenia, ktoré obsahuje všeobecný režim podmienenosti na ochranu rozpočtu EÚ. Ak by došlo k formálnemu odsúhlaseniu návrhu tohto nariadenia v Rade (postačuje kvalifikovaná väčšina) a Európskom parlamente, Maďarsko a Poľsko sa vyjadrili, že budú vetovať prijatie viacročného finančného rámca EÚ na roky 2021-2027 a plán obnovy Next Generation EU. V prípade schválenia návrhu nariadenia by EÚ získala nový právne záväzný nástroj na ochranu úniových hodnôt.

Mechanizmus EÚ pre demokraciu, právny štát a základné práva

V súčasnosti EÚ nemá taký mechanizmus, ktorého výsledkom by bol celkový pohľad na stav demokracie, právneho štátu, základných práv a všetkých ďalších hodnôt EÚ v jednotlivých členských štátoch. V záujme riešenia absencie komplexného nástroja, predstavil Európsky parlament v uznesení zo 7.10.2020 vlastný návrh o zriadení výročného cyklu monitorovania hodnôt EÚ, ktorý by zahŕňal celý rozsah pôsobnosti čl. 2 ZEÚ.⁴⁴ Zásadný rozdiel medzi týmto návrhom a ostatnými „mäkkými“ mechanizmami je, že sa neobmedzuje len na otázku právneho štátu, ale aj na kvalitu demokracie a základné práva (pre porovnanie, správa Komisie o právnom štáte monitoruje iba dodržiavanie právneho štátu). Hlavným spravodajcom

⁴¹ Závery zo zasadnutia Európskej rady EUCO 10/20, 21.7.2020, bod A18, A19, A24, I 22-23.

⁴² Together for Europe's recovery - Programme for Germany's Presidency of the Council of the European Union 1 July to 31 December 2020, s. 18.

⁴³ MZVSR, Juraj Tomaga, 15.6.2020.

⁴⁴ Uznesenie Európskeho parlamentu zo 7.10.2020 o zriadení mechanizmu EÚ pre demokraciu, právny štát a základné práva (2020/2072 (INI)).

Európskeho parlamentu k tomuto návrhu bol slovenský europoslanec Michal Šimečka. Podstatou tejto najnovšej iniciatívy má byť objektívny, spravodlivý a pravidelný monitoring všetkých členských štátov na základe jednej metodológie a jasných kritérií, ktorého hlavným cieľom má byť predchádzanie porušovaniu hodnôt EÚ. Jeho právnym základom má byť medziinštitucionálna dohoda, ktorú majú medzi sebou uzavrieť Komisia, Rada a Európsky parlament podľa čl. 295 ZFEÚ. Výročné monitorovanie hodnôt by tak bolo zakotvené v právne záväznom akte EÚ (pre porovnanie správa Komisie o právnom štáte nemá takúto oporu). Výročný cyklus monitorovania pozostáva z prípravnej fázy, uverejnenia výročnej monitorovacej správy o hodnotách EÚ vrátane odporúčaní a nasledujúcej fázy. Podľa návrhu by zistenia z výročného cyklu monitorovania mohli byť použité na účely aktivácie nápravných opatrení v prípade, že dotknutý členský štát nezjedná nápravu, konkrétne: postupy podľa čl. 7 ZEÚ, konanie pred Súdny dvorom EÚ o nesplnenie povinnosti a rozpočtová podmienenosť, za predpokladu, že bude prijatý už spomenutý návrh nariadenia. Zároveň návrh predpokladá konsolidáciu a nahradenie skôr prijatých „mäkkých“ iniciatív, aby neexistovala duplicitná úprava, a to predovšetkým správu o právnom štáte (Komisia), rámec EÚ na posilnenie právneho štátu (Komisia), dialóg o právnom štáte (Rada) a mechanizmus na zaistenie spolupráce a overovania (Komisia).

Záver

EÚ je spoločenstvom hodnôt uvedených v čl. 2 ZEÚ, ktoré sú spoločné všetkým členským štátom. Na rozdiel od predchádzajúcich skúseností s presadzovaním základných hodnôt vo vonkajších vzťahoch sa teraz EÚ intenzívne zameriava na svoje vlastné členské štáty. Súčasná EÚ je vystavená kríze svojich vlastných hodnôt v dôsledku nárastu autokratických a neliberálnych tendencií v niektorých členských štátoch. Najmä vládnuce elity v Maďarsku a Poľsku zámerne prijímajú reformy určené na udržanie a posilnenie politickej moci, čím dochádza k narušeniu systému brzd a protiváh a obmedzovaniu politickej súťaže. Rovnako je evidentný celosvetový fenomén nárastu podpory populistickým hnutiam, ktorý neobišiel ani členské štáty EÚ. Na základe uvedených skutočností možno konštatovať, že členstvo krajiny v EÚ jej nezaručuje „imunitu“ voči takýmto trendom. Existujúce úniové nástroje určené na presadzovanie hodnôt sú obmedzené a vo väčšine prípadov aj neúčinné pri riešení systémového ohrozenia hodnôt v konkrétnom členskom štáte, pretože sú v rozpore so záujmami vládnucich elít. Šance EÚ úspešne presadiť dodržiavanie hodnôt v týchto krajinách závisia vo veľkej miere od presadenia prodemokratických síl v slobodných a spravodlivých voľbách, tlaku politickej opozície a verejnej mienky na národnej úrovni. Treba však zdôrazniť, že vďaka európskej integrácii sú vzťahy medzi členskými štátmi mimoriadne úzke, a to v hospodárskej aj politickej oblasti, preto zdieľaná európska identita môže zvýšiť priamy vplyv EÚ v týchto členských štátoch. Od EÚ sa vyžaduje koherentný prístup, ktorý zohľadňuje potrebu rešpektovať národnú identitu členských štátov v zmysle čl. 4 ods. 2 ZEÚ.

Z krátkodobého hľadiska by bolo vhodné, aby EÚ konsolidovala najmä existujúce „mäkké“ nástroje, keďže podľa nášho názoru týchto mechanizmov je síce veľa, ale majú slabý reálny efekt. V tomto smere by Európsky parlament, Komisia a Rada mali zaujať koordinovaný postup a nemali by predkladať vlastné riešenia, ktoré vedú k duplicitnej úprave. Zároveň by EÚ mohla rozšíriť skupinu už existujúcich právne záväzných nástrojov o účinný mechanizmus rozpočtovej podmienenosti.

V dlhodobom horizonte nemožno vylúčiť, že posilnenie schopnosti EÚ podporovať a chrániť úniové hodnoty si bude vyžadovať zmeny v zakladajúcich zmluvách. Do úvahy by prichádzala revízia spôsobu hlasovania o opatreniach podľa čl. 7 ZEÚ aj posilnenie sankčných mechanizmov v tomto ustanovení alebo zváženie, či nerozšíriť právomoci Súdneho dvora EU pri ochrane základných hodnôt EÚ. V tomto kontexte treba pozitívne vnímať prípravu

Konferencie o budúcnosti Európy, aj keď v dôsledku pandémie COVID-19 bol jej plánovaný začiatok v máji 2020 odložený.

Použitá literatúra:

1. BÁRD, P. - CARRERA, S. - GUILD, E. - KOCHENOV. (2016): An EU mechanism on Democracy, the Rule of Law and Fundamental Rights. In: *CEPS*, April 2016, No 91, ISBN 978-94-6138-520-8.
2. Komisia: Návrh nariadenia Európskeho parlamentu a Rady o ochrane rozpočtu Únie v prípade všeobecných nedostatkov v oblasti dodržiavania zásady právneho štátu v členských štátoch COM(2018) 324, 2.5.2018.
3. MZVSR, Juraj Tomaga, 15.6.2020. [online]. In: Úrad vlády Slovenskej republiky, 15. 6. 2020. [Citované 12.11.2020.] Dostupné na internete: <https://www.partnerskadohoda.gov.sk/rezort-diplomacie-si-vie-predstavit-ze-by-cerpanie-zdrojov-eu-bolo-podmienene-dodrziavanim-pravneho-statu/>
4. Odôvodnený návrh Komisie v súlade s článkom 7 ods. 1 ZEÚ týkajúci sa zásad právneho štátu v Poľsku: Návrh - Rozhodnutie Rady o určení jasného rizika vážneho porušenia zásad právneho štátu zo strany Poľskej republiky COM (2017) 835 final – 2017/0360, 20.12.2017.
5. Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu a Rade: Nový rámec EÚ na posilnenie právneho štátu COM (2014) 158 final, 11.3.2014.
6. Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu, Rade, Európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a výboru regiónov: Správa o právnom štáte 2020 – situácia v oblasti právneho štátu v Európskej únii COM (2020) 580 final, 30.9.2020.
7. Oznámenie Komisie: Ďalšie posilnenie právneho štátu v Únii COM (2019) 163 final. 3.4.2019.
8. Oznámenie Komisie: Posilnenie právneho štátu v Únii. Konceptia pre prijatie opatrení COM(2019) 343 final, 17.7.2019.
9. Prejav komisárky Věry Jourové: 10 years of the EU Fundamental Rights Agency: a call to action in defence of fundamental rights, democracy and the rule of law, Viedeň, 28.2.2017. [online]. In: Európska komisia, 28. 2. 2017. [Citované 19.11.2020.] Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/SPEECH_17_403
10. Rozhodnutie Komisie, ktorým sa zriaďuje mechanizmus na zaistenie spolupráce a overovania pokroku v Bulharsku na účely osobitných referenčných kritérií v oblastiach reformy súdnictva a boja proti korupcii a organizovanému zločinu (2006/929/ES), 13.12.2006.
11. Rozhodnutie Komisie, ktorým sa zriaďuje mechanizmus na zaistenie spolupráce a overovania pokroku v Rumunsku na účely osobitných referenčných kritérií v oblastiach reformy súdnictva a boja proti korupcii (2006/928/ES), 13.12.2006.
12. Rozsudok A. K. a i., spojené veci C-585/18, C-624/18, C-625/18, 19.11.2019.
13. Rozsudok Súdneho dvora Komisia/Maďarsko, C-286/12, 6.11.2012.
14. Rozsudok Súdneho dvora Komisia/Poľsko C-619/18, 24.6.2019.
15. Rozsudok Súdneho dvora Komisia/Poľsko, C-192/18, 5.11.2019.
16. Rozsudok Súdneho dvora Wightman a i. C-621/18, 10.12.2018.
17. Together for Europe's recovery - Programme for Germany's Presidency of the Council of the European Union 1 July to 31 December 2020. [online]. 2020. [Citované 11.11.2020.] Dostupné na internete: <https://www.eu2020.de/blob/2360248/e0312c50f910931819ab67f630d15b2f/06-30-pdf-programm-en-data.pdf>

18. Uznesenie Európskeho parlamentu z 12.9.2018 o návrhu, ktorým sa Rada vyzýva, aby podľa článku 7 ods. 1 ZEÚ rozhodla, že existuje jasné riziko vážneho porušenia hodnôt, na ktorých je Únia založená, zo strany Maďarska (2017/2131 (INL)).
19. Uznesenie Európskeho parlamentu zo 17.9.2020 o návrhu rozhodnutia Rady o určení jasného rizika vážneho porušenia zásady právneho štátu zo strany Poľskej republiky COM (2017)0835-2017/0360R (NLE).
20. Uznesenie Európskeho parlamentu zo 7.10.2020 o zriadení mechanizmu EÚ pre demokraciu, právny štát a základné práva (2020/2072 (INI)).
21. Uznesenie Súdneho dvora Komisia/Poľsko C-619/18, 17.12.2018.
22. Vyjadrenie komisárky Věry Jourovej v Európskom parlamente, 2.12.2015. [online]. In: Európsky parlament, 2. 12. 2015. [Citované 16.11.2020.] Dostupné na internete: <https://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20151201IPR05554/hungary-no-systemic-threat-to-democracy-says-commission-but-concerns-remain>
23. Závery zo zasadnutie Európskej rady EUCO 10/20, 21.7.2020.
24. Závery zo zasadnutia Rady, 16.12.2014.
25. Zmluva o Európskej únii.
26. Zmluva o fungovaní Európskej únie.
27. Zmluva o pristúpení Bulharska a Rumunska k Európskej únii.

Kontakt:

JUDr. Lucia Bocková, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: lucia.bockova@euba.sk

CRM SYSTÉMY JAKO MOŽNÝ NÁSTROJ KONSOLIDACE PO KORONAVIROVÉ KRIZI – ANALÝZA EU¹

CRM SYSTEMS AS A POSSIBLE CONSOLIDATION TOOL AFTER THE CORONAVIRUS CRISIS - EU ANALYSIS

Jozef Botlík ^a – Milena Janáková ^b – Milena Botlíková ^c

^a Silesian University in Opava, School of Business Administration in Karvina, Department of Informatics and Mathematics, Univerzitní náměstí 1934/3, 733 40 Karviná, Czechia e-mail: botlik@opf.slu.cz

^b Silesian University in Opava, School of Business Administration in Karvina, Department of Informatics and Mathematics, Univerzitní náměstí 1934/3, 733 40 Karviná, Czechia e-mail: mija@opf.slu.cz.

^c Silesian University in Opava, Faculty of Philosophy and Science in Opava, The Institute of Gastronomy, Spa Management and Tourism, Hradecká 17, 746 01 Opava, Czechia e-mail: milena.botlikova@fpf.slu.cz

Abstrakt: Ekonomické a sociální otřesy způsobené pandemií covid19, dané globální povahou socioekonomického prostředí, ukázaly nutnost větší orientace na zákazníky. Zákazník je nejvyšší prioritou pro podniky na všech trzích. Vztahy podniků se zákazníky vybudované v průběhu let se proto během pandemie covid19 mohou pro podniky ukázat jako prvořadé. Systémy CRM jsou nástrojem pro interakci s potenciální cílovou skupinou zákazníků. Optimalizace tržních možností je strategickým procesem, který zvyšuje výkonnost podniků, což je patrné zejména u velkých, nadnárodních korporací. Uplynulá dekáda ukázala ve státech EU mírné tendence snižování počtu firem, využívajících CRM systémy. Matematicko statistický aparát však predikuje růstový trend.

Klíčová slova: CRM, Digitální ekonomika, krize, nástroje, EU

JEL: D22, F01, F60

Abstract: The economic and social upheavals caused by the covid19 pandemic, given the global nature of the socio-economic environment, have shown the need for greater customer orientation. The customer is the highest priority for companies in all markets. Therefore, business-customer relationships built over the years may prove paramount for businesses during the COVID-19 pandemic. CRM systems are a tool for interacting with a potential target group of customers. Optimizing market opportunities is a strategic process that increases the performance of companies, which is especially evident in large, multinational corporations. The past decade has shown a slight tendency in EU countries to reduce the number of companies using CRM systems. However, the mathematical statistical apparatus predicts a growth trend.

Key words: CRM, Digital Economics, EU, Crisis, Tools

JEL: D22, F01, F60

Úvod

Dopad krizových situací, kterým v současnosti čelí globalizovaný svět v souvislosti s pandemií koronaviru, lze zmírnit pomocí vhodných nástrojů. Příspěvek porovnává používání CRM (Customer Relationship Management) v zemích EU a identifikuje potenciál pro možné zotavení ekonomik jednotlivých států daný vývojem v nasazení CRM. Prioritou podniků je udržet potenciální zákazníky. Potřeba komunikace, hledání nových tržních příležitostí a obnovení výroby v post krizovém období by mohly být významně ovlivněny používáním

¹ This paper was supported by the project no. SGS/19/2019, Application of Customer Relationship Management Systems in Small and Medium-sized Enterprises accepted in 2019.

digitálních technologií zaměřených na klienty a zákazníky. Probíhající výzkum "Aplikace systémů pro řízení vztahů se zákazníky v prostředí malých a středních podniků" ukázal, že orientaci na zákazníka lze významně podpořit a zefektivnit pomocí systémů řízení vztahů se zákazníky. Výzkumy byly prováděny na úrovni zemí EU, kde se jednalo zejména o hodnocení firemního nasazení ICT v kontextu Industry 4 a digitální ekonomiky. Pro analýzy byl využíván standardní matematický a statistický aparát, pro výpočty, statistické zpracování a vizualizaci byl použit MS Excel.

Skutečnost, že společnosti hledaly nové způsoby, jak oslovit zákazníky a potenciální klienty během pandemie, podpořila vyslovení výzkumné otázky, zda CRM nástroje mohou efektivně ovlivnit post krizový vývoj a přispět k normalizaci firemního prostředí. Z této výzkumné otázky následně plyne hypotéza, že: „Systémy CRM pozitivně ovlivní post pandemický vývoj ekonomik v jednotlivých zemích EU“.

1 CRM jako nástroj interakce

CRM systémy umožňují podnikům zůstat ve spojení se zákazníky a odpovídajícím způsobem zefektivnit provoz. Úspěšná interakce s potenciální cílovou skupinou zákazníků je v současnosti stimulací pro nasazení automatizovaných aplikací CRM, které prostřednictvím přístupu na bázi umělé inteligence a digitální společnosti nejen udržují existující vztahy, ale současně rozvíjejí nové. Tyto komunikační techniky směřují od automatizovaných e-mailů oslovujících potenciální zákazníky prostřednictvím systému správy e-mailů založeného na CRM, až po sofistikovanou reklamu vytvářející neobjektivní náhled zákazníka na tržní realitu. Systém pro správu obsahu, který bývá součástí aplikací CRM, pomáhá potenciálním zákazníkům zveřejnit konkrétní obsah související s produktem nebo službou. Digitální marketingoví pracovníci mohou sledovat konkrétní produkt nebo službu, včetně aktivit cílových klientů, od rozhodovacích procesů, po uzavření obchodu. Vzhledem k těmto přesným údajům mohou obchodníci sofistikovat procesy a obsah nabídky a virtualizovat vlastnosti produktů a jejich nabídku tak, aby nejen oslovili cílovou skupinu kupujících pro získání vyšších tržeb z prodeje, ale aby rovněž vytvořili idealizované povědomí o produktu i o firmě. Pro tyto účely jsou cíleně vytvářeny zákaznické databáze a sběr zákaznických dat se přesouvá do roviny ICT a cloudových služeb. Toto může ve své podstatě vést i ke kontraproduktivním jevům. Lze očekávat, že rostoucí počet bezpečnostních obav může vytvořit bariéru využívání CRM systémů v následujícím období.

V poslední době narůstají obavy o bezpečnost z důvodu dostupnosti osobních údajů online. CRM a podobný software ukládají velké databáze online a k těmto datům zákazníků přistupují týmy po celém světě, což představuje potenciál pro zneužití. Data v CRM a v dalším softwaru čelí problémům se zabezpečením, včetně korporátní či konkurenční špionáže, podvodům, krádežím identifikace, popřípadě mohou být zneužity k neoprávněnému prodeji dat třetím stranám. Tyto problémy vzbuzují obavy potenciálních klientů a omezují růst nasazení softwaru CRM.

Dalším závažným faktorem, který podmínil přechodně snížení počtu nasazených CRM systémů bylo nařízení EU o ochraně údajů (GDPR), které bylo zavedeno v květnu 2018 a definuje přísná pravidla na shromažďování, ukládání a správu osobních údajů podniky. V neposlední řadě dochází k implementaci nástrojů CRM do jiných systémů, např. ERP, popřípadě k přechodu k vysoce sofistikovaným cloudovým službám, což může způsobit odliv ve využívání CRM aplikací. Vývoj za uplynulou dekádu naznačoval snižování počtu firem, využívajících CRM aplikace, matematicko statistické metody však predikují mírný nárůst.

2 Rešerše a deskripce

Na skutečnost, že pandemie covid19 způsobila značný nárůst problémů, poukazuje řada studií a autorů, například Radní et al,² (2020) nebo Lin, a Chen (2020).³ Další autoři, např. Shin a Kang (2020) vidí jako klíčový prvek ve zotavování z koronavirové pandemie technologické inovace, jejichž nasazení předpokládají již v roce 2020, dopady na chování zákazníka při rozhodování však autoři prozatím neidentifikovali.⁴

Na fakt, že společnosti mohou udržet svou efektivitu, pokud mají spokojené a věrné zákazníky, poukazuje řada studií a autorů, například Aktepe, Ersoz, a Toklu (2015) potvrzují, že CRM poskytuje společnostem významné výhody, zejména při získávání konkurenceschopnosti.⁵ Autoři zde sice zmiňují obecná fakta, uvádějí však rovněž, že pro dosažení stanovených cílů musí společnosti nejprve identifikovat a analyzovat své zákazníky a posléze dospět k závěru, že v tomto ohledu jsou důležité nejen měnící se tržní podmínky, ale i účinná komunikace pro zvýšení spokojenosti a loajality vůči zákazníkům.

Zkoumání v obecnější rovině, zejména výzkum dopadu ICT technologií na úroveň Evropské unie (EU) provedl dále například Relich (2017),⁶ který identifikoval vyšší podíl významnosti nasazení CRM na produktivitu práce v transformujících se ekonomikách než ve vyspělých ekonomikách EU. Využití technologií CRM v marketingových aktivitách a komunikaci se zákazníky (v zemích V4 v letech 2010-2017 včetně srovnání vývoje s ostatními zeměmi EU, zejména se zeměmi dlouhodobě tržních ekonomik) provedli např. Chromčáková, a Starzyczná (2018).⁷

Zkušenosti z užívání CRM systémů v době pandemie naznačují, že řízení vztahů se zákazníky se v důsledku covid19 nezpomaluje, CRM ve skutečnosti pomáhá podnikům v těchto nejistých dobách. Podle ReportLinker (2020) se očekává, že globální trh se softwarem CRM poklesne ze 49,3 miliard USD v roce 2019 na 49,2 miliardy USD v roce 2020 při složené roční míře růstu (CAGR, Compound Annual Growth Rate) rovné hodnotě -0,2 %.⁸

Pokles je způsoben zejména zpomalením ekonomiky napříč zeměmi v důsledku vypuknutí covid19 a opatřeními přijatými k potlačení pandemie. Očekává se, že se trh po roce 2021 zotaví a poroste s CAGR 10 % a v roce 2023 dosáhne 63,6 miliard USD.

Lze rovněž konstatovat, že může nastat i dlouhodobý, respektive trvalý pozitivní dopad koronaviru covid19 na firemní.⁹ Je patrné, že covid19 vyvolal nové sociální interakce a vztahy a ovlivnil schopnost zákazníků a zaměstnanců svobodně se zapojit do těchto forem.

Covid 19 tak může dramaticky ovlivnit trh, a významně ovlivnit teoretické i praktické chápání obchodu a služeb. Úloha technologií sociálních médií (SMT) v rovině přijímání nových technologií při posilování schopností CRM dosud nebyla dostatečně prozkoumána (Foltean, Trif a Tuleu, 2018).¹⁰

² RADNÍ, R., et al, (2020): Spotřebitelské právo a politika týkající se změny okolností v důsledku pandemie COVID-19.

³ LIN, F. – CHEN, W. (2020): Stimuloval program spotřebních poukázek ekonomiku? Důkazy z analýzy plynulého plynulého začlenění.

⁴ SHIN, H. – KANG, J. (2020): Reducing perceived health risk to attract hotel customers in the COVID-19 pandemic era: Focused on technology innovation for social distancing and cleanliness.

⁵ AKTEPE, A. – ERSOZ, S. – TOKLU, B. (2015): Analýza spokojenosti a loajality zákazníků s klasifikačními algoritmy a modelováním strukturálních rovnic.

⁶ RELICH, M. (2017): The impact of ITC on labor productivity in the EU.

⁷ CHROMČÁKOVÁ, A. – STARZYCZNA, H. (2018): The level of using technology in crm for marketing activities and customer communication in european market.

⁸ REPORTLINKER. (2008): Customer Relationship Management (CRM) Software Global Market Report 2020-30: Covid 19 Impact and Recovery.

⁹ ROSENBAUM, M. S. – RUSSELL-BENNETT, R. (2020): Editorial: service research in the new (post-COVID) Marketplace.

¹⁰ FOLTEAN, F.S. – TRIF, S.M. – TULEU, D.L. (2018): Možnosti řízení vztahů se zákazníky a používání technologií sociálních médií: Důsledky pro výkon firmy.

3 Data a metody

V této fázi výzkumu byla analyzována data týkající se využívání CRM aplikací v jednotlivých zemích EU. Data byla dolována z databázi Eurostatu, byla použita datová řada 2009-2019, analýza proběhla na úrovni zemí EU.

Jako výchozí datová řada byla zvolena data „Enterprises using software solutions, like CRM to analyse information about clients for marketing purposes [tin00116]“, hodnoty byly definovány jako % podniků s nejméně 10 osobami zaměstnanými v daném odvětví NACE (klasifikace hospodářských činností je evropskou statistickou klasifikací ekonomických činností).

V první fázi byla provedena identifikace minimálních, maximálních a průměrných hodnot a indikován základní trend vývoje příslušného regionu (nárůst, pokles).

Na základě průměrných hodnot byla doplněna neúplná data u Řecka, Turecka, Islandu a Srbska tak, aby bylo možno aplikovat metodu Exponenciálního vyrovnání (zbývající chybějící hodnoty byly interpolovány touto metodou). Pro státy Lichtenštejnsko, Švýcarsko, Černá Hora, Albánie, Bosna a Hercegovina nebylo možné datové řady konsolidovat v daném časovém intervalu a analýza na úrovni těchto států nebyla prováděna.

V další fázi byl proveden odhad vývoje používání CRM systémů postupně pro dvě následující období. Predikce vývoje pro rok 2020 a 2021 proběhla pomocí metody exponenciálního vyrovnávání a její implementace v programu MS Excel 2019 (1).

Metoda exponenciálního vyrovnání stanovuje hodnoty v časovém bodě t na základě všech dostupných minulých hodnot. Pro odhad parametrů se používá vážená metoda nejmenších čtverců, kdy váhy exponenciálně klesají směrem do minulosti, kde vliv pozorování na hodnotu v bodě t postupně slábne, význam (váha) datového bodu pro hodnotu predikce tedy exponenciálně klesá s časovou vzdáleností od predikce.

Vyrovnané hodnoty Y_t časové řady se určují tak, aby minimalizovaly hodnotu výrazu (1).

$$\sum_{j=1}^{\infty} (Y_{t-j} - \hat{Y}_{t-j})^2 \alpha^j \quad (1)$$

$$0 < \alpha < 1 \quad (2)$$

$$Y_t = T_t + \varepsilon_t \quad (3)$$

$$T_t = \beta_0 + \beta_1 t + \beta_2 t^2 \quad (4)$$

Hodnota α (2) udává míru intenzity vlivu minulých pozorování. Za předpokladu, že je časová řada očištěna od sezónní a cyklické složky, má funkce proložení tvar (3), přičemž trendová složka dané časové řady je substituována podle (4), kde T_t je trendovou složkou dané časové řady, β_i jsou parametry, jejichž hodnota je odhadnuta.

Pro jednotlivé státy byla dále vypočítána směrnice regresní přímky (5) proložené zadanými body, která vyjadřuje rychlost změny podél regresní přímky.

$$b = \frac{\sum(x-\bar{x})(y-\bar{y})}{\sum(x-\bar{x})^2} \quad (5)$$

Kde \bar{y} a \bar{x} střední hodnoty proměnných.

Následně byly jednotlivým státům vypočteny rozdíly mezi posledním rokem datové řady a prvním predikovaným rokem a mezi predikovanými roky. Rovněž byl vypočtený rozdíl mezi směrnicí reálných dat a směrnicí dat s trendem. Podle jednotlivých hodnot byly státy seřazeny a byla jim přidělena váha daná pořadím státu (menší hodnota pořadí v datové řadě znamená větší váhu).

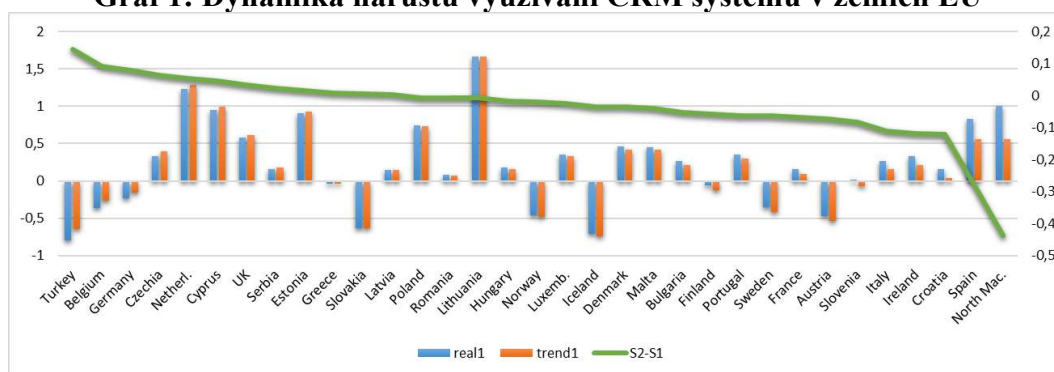
Pro přehlednější identifikaci vývoje byla dále použita komparace meziročních hodnot na konci sledované datové řady.

4 Analýza

Na obrázcích 1 a 2 jsou grafy, zobrazující dynamiku růstu využívání CRM systémů v jednotlivých zemích EU (s relevantními daty). Hodnota *real1* udává směrnici regresní přímky reálných hodnot ve sledovaném časovém intervalu. Čím vyšší hodnota, tím větší nárůst ve využívání CRM byl identifikován u příslušného státu. Hodnota *trend1* udává směrnici regresní přímky datové řady včetně prognózovaných hodnot.

Srovnáním obou směrnic (řada S2-S1), lze identifikovat, zda má příslušný stát tendenci zvyšovat, popřípadě snižovat podíl CRM systémů (měřeno procentem podniků využívajících CRM).

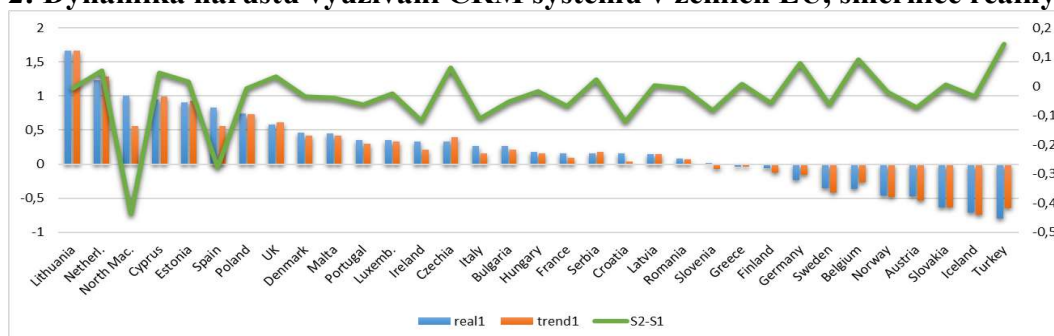
Graf 1: Dynamika nárůstu využívání CRM systémů v zemích EU



Zdroj: Vlastní zpracování, data Eurostat, software MS Excel.

Z grafu 1 lze dosledovat, že dynamika nárůstu se u drtivé většiny zemí pohybuje kolem nuly (vynášené na vedlejší svislé ose, v pravé části grafu). Největší rozdíly mezi směrnicemi v pozitivním směru (nárůsty hodnot) vykazuje Turecko, nejvyšší propad pak Španělsko a severní Makedonie. Z grafu je rovněž patrné, že i když Itálie, Irsko, Chorvatsko, Španělsko a Severní Makedonie vykazují pokles dynamiky, jsou směrnice stále rostoucí. Oproti tomu Turecko, Belgie a Německo sice vykazují rostoucí dynamiku, přesto mají směrnice záporné, vykazují tedy pokles v počtu CRM systémů, ten se ale zpomaluje.

Graf 2: Dynamika nárůstu využívání CRM systémů v zemích EU, směrnice reálných dat



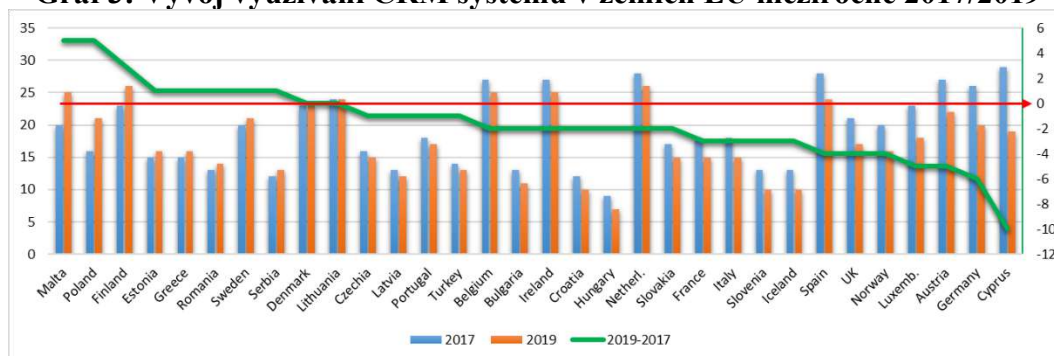
Zdroj: Vlastní zpracování, data Eurostat, software MS Excel.

Na druhém grafu (graf 2) jsou státy řazeny podle hodnot směrnice reálných dat. Je evidentní, že u více než dvou třetin zemí (23), je používání CRM systémů ve sledované dekádě rostoucí (hodnota *real1* – modrý sloupec – má kladnou hodnotu), a to i přesto, že značná část států (22) zaznamenala v mezidobí 2017/2019 pokles v počtu firem využívajících CRM systémy (graf 3).

V grafu 3 jsou na levé svislé ose vyneseny procenta firem využívajících CRM systémy v letech 2017 a 2019 (sloupcově zobrazené datové řady), na pravé (vedlejší) ose je pak vynesena meziroční rozdíl (spojnicový graf). U Islandu, z důvodu chybějících dat v roce 2019, byl použit rozdíl 2015/2017.

Tento meziroční pokles lze vysvětlit, jak bylo uvedeno dříve, zavedením GDPR.

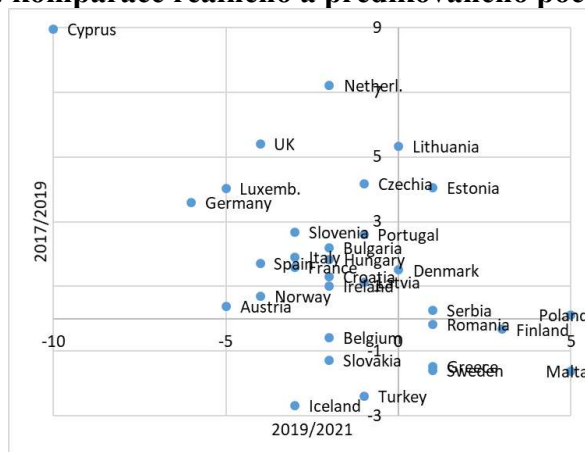
Graf 3: Vývoj využívání CRM systémů v zemích EU meziročně 2017/2019



Zdroj: Vlastní zpracování, data Eurostat, software MS Excel.

Srovnáme-li dále meziroční nárůsty mezi konečnými hodnotami skutečné datové řady 2017/2019 a mezi konečnou hodnotou datové řady a druhým trendem, získáme rozložení států do 4 základních kvadrantů (graf 4).

Graf 4: komparace reálného a predikovaného počtu CRM



Zdroj: Vlastní zpracování, data Eurostat, software MS Excel.

Z grafu lze vysledovat, že největší poklesy, jak reálné, tak predikované, vykazuje Island, Turecko, ale i Slovensko a Belgie. Klesající reálné hodnoty s výrazným predikovaným nárůstem byly identifikované u Kypru, ale dále u vyspělých ekonomik, jako Německo, UK či Lucembursko. Výrazné nárůsty, predikované i reálné, vykazuje Estonsko.

Tabulka 1: multikriteriální vyhodnocení analyzovaných krajín

geo	Netherl.	Lituanía	Cyprus	UK	Estonia	Denmark	Spain	Luxemb.	Poland	Germany	Czechia	Ireland	Portugal	Malta	Belgium	Finland	North Mac.	Italy	Serbia	Bulgaria	Austria	France	Croatia	Latvia	Greece	Romania	Hungary	Norway	Sweden	Slovenia	Slovakia	Turkey	Iceland	
S1	32	33	30	26	29	25	28	22	29	8	23	20	21	23	24	6	9	31	19	15	18	4	16	14	13	10	12	17	5	7	11	3	1	2
S2	32	33	31	28	30	25	26	22	29	8	23	20	21	24	7	9	27	16	18	19	4	14	12	15	11	13	17	5	6	10	3	2	1	
S2-S1	29	19	28	27	25	14	2	16	21	31	30	4	10	13	32	11	1	5	26	12	7	8	3	22	24	20	18	17	9	6	23	33	15	
PŘ	32	27	21	18	14	26	27	20	23	22	10	29	18	29	29	32	14	10	7	5	25	10	2	6	14	9	1	14	23	2	10	7	2	
PT	33	32	31	20	17	26	28	22	21	23	14	29	18	25	27	30	16	13	8	6	24	12	3	7	11	9	2	15	19	5	10	4	1	
DT	33	32	31	23	19	27	29	21	20	25	16	30	18	24	26	28	15	14	8	7	22	12	4	6	11	10	2	13	17	5	9	3	1	
PT-PŘ	31	29	32	28	27	16	13	30	6	26	22	12	24	4	8	10	18	21	11	23	14	19	33	15	3	9	20	17	5	25	7	2	1	
DT-PT	30	31	29	32	27	22	26	23	24	25	33	20	21	8	7	9	15	19	17	18	5	13	28	14	10	12	16	6	4	11	2	3	1	
suma	252	236	233	202	188	181	179	176	171	168	168	165	153	151	142	138	137	117	110	108	105	104	99	98	94	94	93	92	90	75	67	55	24	
pořadí	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	

Zdroj: Vlastní zpracování, data Eurostat, software MS Excel.

Bodovým hodnocením bylo nakonec stanoveno pořadí jednotlivých států (tabulka 1, graf 5). Intenzivnější barva státu v grafu znamená vyšší pořadí. Hodnoty S1 a S2 udávají hodnoty směrnice, S1 je směrnice lineární regrese pro měřené hodnoty, S2 pro měřené hodnoty včetně predikovaných. PŘ je hodnocení na základě komparace poslední měřené datové řady, PT resp. DT, je hodnocení na základě prvního, respektive druhého vypočítaného trendu. Suma udává získaný počet bodů daných obrácenou hodnotou pořadí ve sledovaném kritériu. Bodový zisk ukazuje potenciál jednotlivých států pro post koronavirovou konsolidaci firem, pokud bude použito jako kritérium úspěšnosti procento využívání software pro vztahy se zákazníky.

Graf 5: Potenciál CRM



Zdroj: Vlastní zpracování, data Eurostat, software MS Excel.

5 Diskuse

Od globálního vypuknutí covid19 docházelo k omezování osobních svobod, zejména volného pohybu. Docházelo k uzavírání podniků a k výrazným ztrátám. Firmy byly nuceny intenzivně využívat a implementovat progresivní nástroje, umožňující zejména cílené řízení vztahů k zákazníkům, s cílem udržet své zákazníky, což může firmám během pandemické krize a v post pandemickém období výrazně pomoci. V úvodu bylo zmíněno, že krizové období vedlo k přesunu klientských aktivit do digitálních a virtuálních služeb, kdy provázanost těchto služeb s ICT vytvořila prostor pro intenzivní mapování zákaznických aktivit. Software CRM v současnosti poskytuje silné nástroje pro mapování zákazníků od počátečního zjišťování kontaktů po interakce po nákup, které společnosti ne vždy společnosti dovedly vhodně použít.

CRM software přináší firmám i další výhody, zejména díky generování zpráv, statistik a historických údajů o chování spotřebitelů.

Trh se softwarem CRM zaznamenal kvůli této krizi rozmach. Chování spotřebitele také ukazuje, že přibližně 67 % uživatelů internetu komunikuje se společnostmi, které je zajímaví, prostřednictvím sociálních médií. Podstatně se zvýšilo nasazení CRM v cloudu, z přibližně 12 % v roce 2008 na téměř 87 % v roce 2020 (marketresearchfuture.com, 2020). Ukazuje se, že negativní dopady na nasazování CRM mělo zavedení GDPR, proto, zejména ve stabilních ekonomických prostředích, nastal v roce 2018 propad v nasazování těchto technologií.

Cílem příspěvku bylo identifikovat využívání CRM v zemích EU, identifikovat shluky států s obdobným přístupem k CRM a tak predikovat potencionální kritické regiony, kde nevyužívání sofistikovaných nástrojů může být rizikovým faktorem.

CRM jako nástroj není „samospasitelný, jeho aplikace a implementace musí zohledňovat aktuální stav poznání a odrážet situaci v současném socio-ekonomickém prostředí.

Přesto, že analýza neprokázala v současnosti tendenci k růstu používání CRM, výsledná predikce mírné navýšení naznačuje. Vyslovená hypotéza tak nebyla potvrzena, nebyla však ani zamítnuta, pro potvrzení, případně zamítnutí je nutné počkat na datové řady z post pandemického období. Jak bylo dříve uvedeno, v současnosti se nástroje CRM integrují do prostředí jiných informačních platforem, počínaje ERP, cloudových platforem IoT, IoE i do e-commerce produktů. Například Negoita et al, (2018), uvádějí, že v současné době je pro podnikové toky informací strategie e-marketingu nutná. Vztah mezi společností a zákazníky je nutné vytvářet sledováním skutečných zákaznických preferencí a v současné době se stává prioritou identifikace požadavků zákazníků. Vzhledem k tomu, že váhy aktuálních informačních kanálů se velmi rychle mění, není snadné dosáhnout sledování skutečných zákaznických priorit standardními způsoby. Rozvoj řízení vztahů se zákazníky se přesouvá do roviny systémů založených na personalizovaných systémech IT, vyvinutých na základě specifických požadavků využívajících kyberprostor, internet a sociální sítě. Je proto nutné další analýzy zaměřit na sledování potenciálu kanálů aplikovatelných online, umožňujících přímé zapojení zákazníků do procesu CRM. Závěry některých studií (Negoita et al. 2018) předpokládaly v roce 2018 nárůst investic do CRM, což praxe nepotvrdila, nárůst se dostavil až v souvislosti s pandemií a specifickým chováním firem a zákazníků.

Závěr

Jak ukázala diskuse, CRM nelze považovat za uzavřený, izolovaný systém. Spojení s dalšími platformami, zejména s ERP, cloudovými službami nebo sociálními sítěmi, může budít dojem, že systémy CRM jsou v průběhu času společnostmi méně využívány. Srovnání na úrovni eurozóny ukazuje, že procento využití jiných systémů (ERP) a nástrojů CRM systému elektronického obchodování má také klesající trend v období 2009 – 2019. Bylo prokázáno, že trendem je přesun podnikových aplikací do cloudu. Ve všech sledovaných faktorech dominují velké podniky. Na základě výpočtu predikce vývoje CRM v zemích EU se nepotvrdil klesající trend v používání CRM systémů. Bylo identifikováno jedenáct zemí, ve kterých se v období 2017/2019 nesnížil podíl společností využívajících CRM (Dánsko, Litva, Severní Makedonie, Srbsko, Estonsko, Polsko, Malta, Rumunsko, Řecko, Finsko, Švédsko). V roce 2020 se však ve srovnání s rokem 2019 již předpokládá nárůst nebo stagnace u 24 zemí a v roce 2021 dokonce u 25 zemí. Rovněž se předpokládá, že v 5 zemích bude podíl společností v roce 2020 vyšší než maximum pro období 2009 – 2019, v roce 2021 může být těchto zemí 9. Relativně zajímavým zjištěním je skutečnost, že CRM není výsadou rozvinutých ekonomik a že země jako Německo, Island a Chorvatsko jsou v jednom klastru. Tato skutečnost podporuje hypotézu, že CRM nelze chápat pouze jako standardizovaný nástroj, ale v kontextu jiných vztahů.

Použitá literatura:

1. AKTEPE, A. – ERSOZ, S. – TOKLU, B. (2015): Analýza spokojenosti a loajality zákazníků s klasifikačními algoritmy a modelováním strukturálních rovnic. In: *Počítače a průmyslové inženýrství*, 2015, roč. 86, s. 95-106.
2. FOLTEAN, F.S. – TRIF, S.M. – TULEU, D.L. (2018): Možnosti řízení vztahů se zákazníky a používání technologií sociálních médií: Důsledky pro výkon firmy. In: *Časopis obchodního výzkumu*, 2018, roč. 104, s. 563-575.
3. CHROMČÁKOVÁ, A. – STARZYCZNA, H. (2018): The level of using technology in crm for marketing activities and customer communication in european market. In: *15th Annual International Scientific Conference on Marketing Identity - Digital Mirrors*, Slovakia: Acad Sci, Smolenice, 2018. s. 75-84 .
4. LIN, F. – CHEN, W. (2020): Stimuloval program spotřebních poukázek ekonomiku? Důkazy z analýzy plynulého plynulého začlenění. In: *Udržitelnost*, 2020, roč. 2, č. 12, Číslo článku: 4895.
5. MARKETRESEARCHFUTURE (2020): COVID-19 Outbreak Impact on CRM Software Market. [online]. *Marketresearchfuture*, 08. 2020. [Citované 15.09.2020.] Dostupné na internetu: <https://www.marketresearchfuture.com/report/covid-19-impact-crm-software-market>.
6. NEGOITA, O.D. et al. (2018): A model for improving the connection between e-marketing and customers. In: Bratianu, C., Zbucnea, A., Vitelar, A. *Strategica: challenging the status quo in management and economics*, (pp.933-942). Bucharest: Polytechnic University of Bucharest.
7. RADNÍ, R., et al. (2020): Spotřebitelské právo a politika týkající se změny okolností v důsledku pandemie COVID-19. In: *Časopis spotřebitelské politiky*, 2020, roč. 43, č. 3, s. 437-450.
8. RELICH, M. (2017): The impact of ITC on labor productivity in the EU. In: *Information Technology for development*, 2017, roč. 23, č. 4, s. 706-722.
9. REPORTLINKER (2008): Customer Relationship Management (CRM) Software Global Market Report 2020-30: Covid 19 Impact and Recovery. [online]. In: *Reportlinker*, 08. 2020. [Citované 15.09.2020.] Dostupné na internetu: https://www.reportlinker.com/p05967792/Customer-Relationship-Management-CRM-Software-Global-Market-Report-30-Covid-19-Impact-and-Recovery.html?utm_source=GNW September 25, 2020.
10. ROSENBAUM, M. S. – RUSSELL-BENNETT, R. (2020): Editorial: service research in the new (post-COVID) Marketplace. In: *Journal of services marketing*, 2020, roč. ahead-of-print No. ahead-of-print.
11. SHIN, H. – KANG, J. (2020): Reducing perceived health risk to attract hotel customers in the COVID-19 pandemic era: Focused on technology innovation for social distancing and cleanliness. In: *International journal of hospitality management*, 2020, roč. 91, Číslo článku: 102664.

Kontakt:

Ing. Josef Botlík

School of Business Administration in Karvina

Silesian University in Opava

Univerzitní náměstí 1934/3, 733 40 Karviná

Czechia

e-mail: botlik@opf.slu.cz inštitúcia

Ing. Milena Janáková, Ph.D.

School of Business Administration in Karvina
Silesian University in Opava
Univerzitní náměstí 1934/3, 733 40 Karviná
Czechia
e-mail: mija@opf.slu.cz

Ing. Milena Botlíková, Ph.D.

Faculty of Philosophy and Science in Opava
Silesian University in Opava
Hradecká 17, 746 01 Opava
Czechia
milena.botlikova@fpf.slu.cz

DOPADY COVID -19 NA LÁZEŇSTVÍ¹

IMPACT OF COVID-19 ON THE SPA INDUSTRY

Milena Botlíková

Department of Gastronomy, Spa management, and Tourism, Faculty of Philosophy and Science v Silesian University in Opava, Hradecká 17, 746 01, Opava, Czech Republic, email: milena.botlikova@fpf.slu.cz

Abstrakt: Článek se zabývá problematikou lázeňství v době koronavirové krize. Lázeňství představuje české národní „stříbro“. Jeho pozitivní růst byl, jako v případě mnoha jiných odvětví, zastaven a omezován vládními nařízeními a opatřeními. Cílem článku bylo komparovat vývoj toků hostů, zhodnotit situaci v českém lázeňství a následně predikovat vývoj lázeňské turistiky. Dále byl objasněn průběh a přínos podpory lázeňství ve formě voucheru. Na základě analýz je zřejmé, že zájem o lázně po oživení jejich nabídky zaznamenal nárůst především ze strany domácí klientely. Zájem zahraniční návštěvníků se již nevrátil na původní úroveň, došlo rovněž ke geografickému přeskupení klientely. Podpora ze strany státu, která nebyla v plné míře využita, byla podle lázní přínosem.

Klíčová slova: lázně, Covid-19, voucher, Česká republika

JEL: L83, L89

Abstract: The article deals with the issue of spa during the coronavirus crisis. Spa is one of the Czech national sources. Its positive growth, like many industries, has been halted and curtailed by government regulations and measures. Based on a comparison of the development of guest flows, the situation in the Czech spa industry was evaluated and the development of spa tourism was predicted using moving averages, and the course and benefits of spa support in the form of a voucher were clarified. Based on the analysis, it is clear that the interest in the spa, after their revival of the offer, increased mainly from domestic clients. The interest of foreign clients has not returned to its original level, they have also been geographically regrouped. According to the spa, the support from the state, which was not fully used, was a benefit.

Key words: Spa, Covid-19, voucher, Czech Republic

JEL: L83, L89

Úvod

České lázeňství, které je považováno za „český klenot“, je nedílnou součástí české ekonomiky a to jak v oblasti zdravotnictví, tak turistického ruchu. Již dávno je překonáno paradigma, že lázeňské domy poskytují služby pouze pro účelem zdravotnictví. Rozšířením nabídky služeb zaměřených na zdraví, relaxaci a doplnění energie došlo k transformaci lázeňství také do odvětví cestovního ruchu.

¹ SGS 2/2019 Cestovní ruch Moravskoslezského kraje v kontextu udržitelného rozvoje na FPF v Opavě Slezské univerzity v Opavě.

Lokalizace lázní v regionu je spínacím faktorem sociálně-ekonomického rozvoje.² Lázeňství jako součást cestovního ruchu přispívá k hospodářskému růstu,³ ke zvyšování zaměstnanosti, je endogenním faktorem přispívajícím k blahobytu regionu.⁴

Na hrubém domácím produktu EU se podílí v rámci cestovního ruchu 3,9 % a 5,1 % zaměstnanosti (2018). Vzhledem ke skutečnosti, že lázeňská turistika je jednou z hlavních forem mezinárodního cestovního ruchu,⁵ má lázeňství významný podíl na devizových příjmech státních rozpočtů jednotlivých zemí. Lázeňství představuje environmentálně udržitelný segment cestovního ruchu z pozice využívání geotermálního zdroje jako obnovitelného zdroje.⁶

Lázeňská turistika 21. století vykazuje globálně rostoucí.⁷ Současné trendy, kdy dochází k oblibě slow turismu, přijímání zdravého životního stylu projevujícího se v upřednostňování volného času v zájmu péče o tělo a zdraví, se odráží v růstovém potencionálu lázeňské turistiky.⁸

Nárůst klientely lázní podporuje také koncept „Wellness Sabbatical“, tj. skloubení práce na dálku a wellness.⁹ Tento pozitivní trend vývoje však přerušila epidemie COVID-19, která se objevila koncem roku 2019 v čínském Wu-Chanu a postupně se šířila světem. Za oficiální datum prohlásila Světová zdravotnická organizace WHO dnem pandemie 11. března 2020. Nástupem pandemie došlo k omezení globální mobility a tím pádem k ochromení cestovního ruchu. A v červnu 2020 hlásila UNWTO (2020) 93 % propad mezinárodních příjezdů turistů ve srovnání s rokem 2019.¹⁰

Článek vznikl za účelem analýzy dopadu pandemie COVID-19 na lázeňský sektor v České republice, okrajově se zabývá vývojem dopadu pandemie na vybrané kraje a nástrojem podpory lázeňství. Eliminace dopadů na lázeňství je jednou z podmínek udržitelnosti této oblasti cestovního ruchu, který byl podle různých zdrojů považován za jedno z nejvíce zasažených odvětví.

Pro analýzu byla zvolena čtvrtletní časová řada 3Q/2019 – 3Q/2020. Pro predikci vývoje byla použita časová řada 1Q/2015-3Q/2020. Data vycházejí z databází Českého statistického úřadu a Ministerstva zdravotnictví, v jehož gesci byla regulace podpory do lázeňství. Predikované období vychází z metody průměrných klouzavých průměrů.

1 Dopady COVID-19 na lázně České republiky

Česká republika je vyhledávaným místem zahraničních turistů, především lázní lokalizovaných v západočeském trojúhelníku¹¹. Na území ČR se nachází přes 30 lázeňských míst. Vývoj lázeňství do začátku roku 2020 vykazoval postupný nárůst. Tyto nárůsty byly vyvolány především nárůstem zahraniční klientely (vyšší hodnota směrnice regresní křivky, národní 12,2; mezinárodní 16,4).

² KUREK, K. – HEIJMAN, W. – OPHEM, J. – GEDEK, S. – STROJNY, J. (2020): Geothermal spas as a local development factor, the case of Poland.

³ BRAUN, R. - LANZA, A. – PIGLIARU, F. (2007): How Fast are Small Tourism Countries Growing? The 1980-2003 Evidence.

NEVES, T. – MACAS, N. (2008): Does Tourism influence economic growth. A dynamic panel data approach.

⁴ CROES, R. – RIDDERSTAAT, J. – NIEKERK, M. (2018): Connecting quality of life, Tourism specialization, and economic growth in small island destinations: The case of Malta.

⁵ DRAGHICI C.C. – PINTILII, R. – PEPTENATU, D. – COMANESCU, L.G., - SIRODOEV, I. (2015): The Role of SPA Tourism in the Development of Local Economies from Romania.

CHEW YT, – DARMASAPUTRA, A. (2015): Identifying research gaps in medical Tourism.

⁶ RYBACH, L. (2003): Geothermal energy: sustainability and the environment.

⁷ CHEW YT, – DARMASAPUTRA, A. (2015): Identifying research gaps in medical Tourism.

⁸ GUSTAVO, S.N. (2010): A 21st century approach to health tourism spas: The case of Portugal.

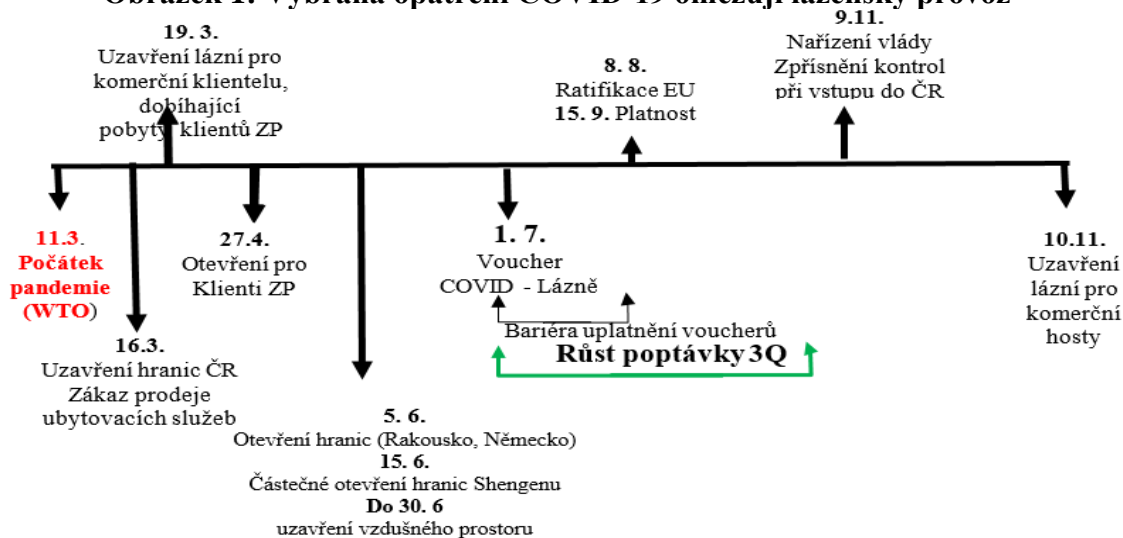
⁹ Global wellness summit trends (2020).

¹⁰ UNWTO (2020): International Tourist Numbers Down 65% in First Half of 2020, UNWTO Reports.

¹¹ Města Karlovy Vary, Mariánské Lázně a Františkovy Lázně.

Tento růst byl narušen, podobně jako v případě ostatních odvětví, nástupem pandemického období. S příchodem první vlny koronavirové epidemie přijímala vláda různá opatření (blíže Vláda, 2020). Lázeňských služeb se prvotně týkalo omezení částečně, oproti některým podnikům, které musely skončit svou činnost den ze dne. Nařízení se vztahovalo k zákazu nabírání dalších zájemců o služby, čímž došlo k postupnému „lockdown“ lázní od klientů (Ministerstvo zdravotnictví ČR, 2020, Dokumenty vlády – 2020), viz (Obrázek 1). Částečné zprovoznění pro klienty zdravotních pojišťoven přineslo spíše zvýšené dodatečné náklady na klienta, což ztráty lázní ještě prohlubovalo. Postupně se ukončení provozu týkalo 171 lázeňských zařízení,¹² celkově se dotkly tyto zásahy cca 20 000.¹³ Bláha (Rádio Prague, 2020) odhaduje měsíční propady lázeňských příjmů až na 1 miliardu korun.

Obrázek 1: Vybraná opatření COVID-19 omezují lázeňský provoz



Pramen: Vlastní zpracování, Dokumenty vlády -2020 (2020)¹⁴

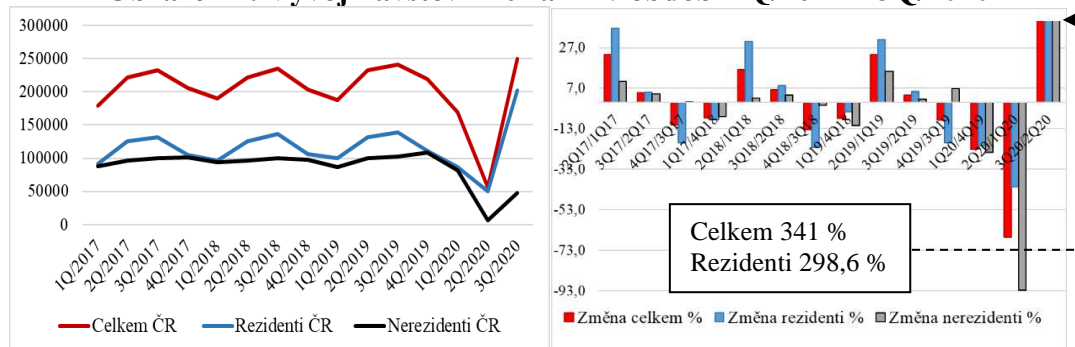
S pandemií se vývoj lázeňského cestovního ruchu (Obrázek 2) promítl do razantního poklesu návštěvníků. Již v období 1Q/2020, kdy došlo k uzavření lázní 19. 3. 2020, došlo k vyššímu propadu než v jiných letech (Obrázek 2). Počet návštěvníků klesl ve 2. kvartále 2020 oproti předešlému 1. kvartálu 2020 o 66,5 %, v absolutních hodnotách o 112 295 hostů. Na celkovém poklesu návštěvnosti lázní měli podíl především zahraniční klienti, jejich počet klesl až o 92,7 % v období 1Q/2Q 2020 (abs. -75 988), meziročně (2Q/2019-2Q/2020) pak až o 94,01 %. V případě domácích klientů nebyl pokles v 1Q-2Q/2020 tak razantní, během tohoto období byli v lázních ubytováni hosté zdravotních pojišťoven. V mezi kvartálním srovnání 1Q/20 a 2Q/20 to bylo o 41,7 % méně (abs. -36 307) a meziročně 2Q/2019-2Q/2020 až o -61,5 % (v abs. -80 974).

¹² Rejstřík.cz (2020): Lázeňská zařízení, (2020).

¹³ Lidovky.cz (2020): České lázeňství stojí na kraji záhuby, bez pomoci státu se neobejde. V komplexech začalo propouštění.

¹⁴ Dokumenty vlády - 2020, (2020).

Obrázek 2: Vývoj návštěvníků lázní v období 1Q/2017 – 3Q/2020



Pramen: Vlastní zpracování, Data ČSÚ (2020)

Třetí čtvrtletí roku 2020 bylo naopak kvartálem s dynamickým růstem. Právě zde se pravděpodobně projevil účinek opatření státu v podobě dotovaného lázeňského pobytu, ale také nemožnost vycestovat do vzdálených regionů. Při srovnání 2 a 3 čtvrtletí 2020 se počet hostů v lázních zvýšil až 4,4 krát (o 341,2 %), z 56 665 hostů se navýšil počet hostů českých lázní až na 249 980. Velký nárůst v období mezi 2 a 3 čtvrtletím 2020 byl zaznamenán u zahraničních turistů, o 703,6 % (o 41 870), v meziročním srovnání (3Q/2020 – 2019) to však bylo stále o 52 553 hostů méně, než ve stejném období roku 2019, a také nejméně za sledované období 1Q/2017 – 3Q/2020. Co se týká české klientely, pak v období 2Q – 3Q/2020 došlo k nárůstu o 298,6 %, celkově v absolutní hodnotě o 193 315 hostů. Oproti stejnému období roku 2019 přijelo o 9 411 rezidentních hostů více a zároveň je to maximum ve sledovaném období.

Nejvyšší pokles 2Q/2020 oproti 1Q/2020 návštěvníků lázní zaznamaly kraje Karlovarský (o -76,2 %) a Středočeský (o -70,1 %). Nejméně zasáhla pandemie lázeňství v Moravskoslezském kraji (pokles o -37,3 %). Všechny kraje pocítily absenci zahraniční klientely. Nejnižší poklesy v tomto segmentu se projevíly v Moravskoslezském kraji (pokles o 75,0 %). Ústecký kraj pocítil úbytek zahraničních lázeňských hostů nejvíce (pokles o 98,5 %), což je pro region s nejvyšší mírou nezaměstnanosti vážný problém (viz. Tabulka 1). Nejvyšší změny v 3Q zaznamenaly lázně Karlovarského kraje u domácí klientely, zahraniční návštěvnost pak vzrostla v Karlovarském a Ústeckém kraji. Blíže změny v jednotlivých obdobích znázorňuje tabulka č. 1.

Tabulka 1: Vývoj návštěvnosti lázní podle krajů ČR¹⁵

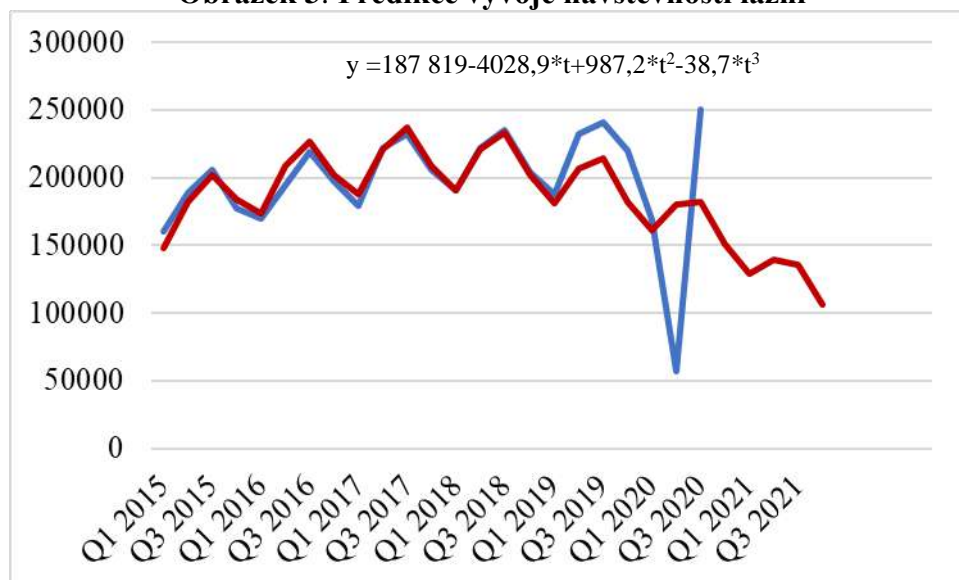
Kraje ČR	2Q20/1Q20	3Q20/2Q20	Rezidenti 3Q20/2Q20	Nerezidenti 3Q20/2Q20
	Δ o %	Δ o %	Δ o %	Δ o %
Středočeský	-53,8	261,4	259,1	491,7
Jihočeský	-51,3	197,9	196,6	1120,0
Karlovarský	-76,2	510,5	449,8	723,2
Ústecký	-41,3	298,4	293,4	1100,0
Královéhradecký	-57,3	187,5	185,6	485,7
Olomoucký	-56,7	169,7	168,3	611,1
Zlínský	-38,1	234,5	231,3	489,2
Moravskoslezský	-37,3	104,3	100,3	329,0

Pramen: Vlastní zpracování, ČSÚ (2020)

¹⁵ Jednotlivé kraje byly vybrány na základě dostupnosti datové řady.

V období 2Q/1Q 2020 se v podstatě přerušil lázeňský cestovní ruch turistů z Jižní Koreje (pokles o 99,6 %; 258 klientů), Číny a Izraele (o 99,5 %). Poklesy mezi čínskými návštěvníky počaly již na konci roku 2019, kdy se v Číně projevily první případy nakažení virem. Z pohledu absolutních hodnot, v tomto srovnávaném období, došlo k největšímu útlumu turistů proudících z Německa (o – 45 738). Co se týče turistů z Ruska, ti představovali po německých turistech nejpočetnější skupinu návštěvníků, kteří omezili příjezdy do lázeňských míst ČR (pokles o 98,9 %; o -12 535 turistů). Výpadek těchto turistů dopadl především na lázně Karlovarského kraje, zde tvořil tento segment podstatnou část poptávky. V 3Q/2020 oproti 2Q/2020 došlo k navýšení klientů Dánska o 5 820 % (o 291 klientů), Jižní Koreje o 4 000 % (o 40 turistů) a Saudské Arábie (o 3 700 %) o 36 klientů. Tato navýšení však neměla nijak výrazný dopad na růst počtu hostů v lázních. Za tímto navýšením stály regiony jako je Německo (31 870 turistů), Slovensko (2 057 turistů) nebo Polsko (1 199 turistů). Podobně byl zaznamenán nárůst ve všech zemích, s výjimkou turistů ze zemí Afrického kontinentu (pokles o 23 %, o 10 hostů). Růst počtů hostů nebyl dostatečně dynamický, počet hostů ve 3Q 2020 nedosáhl na úroveň 3Q roku předešlého. Predikcí na základě klouzavých průměrů lze předpokládat značné snížení klientely v lázeňství. Pokles klientů mezi obdobími může dosáhnout až 30 000 (viz obrázek 4, časová řada byla otestována na heteroskedatsitu, autokorelaci a $R^2 = 0,932$).

Obrázek 3: Predikce vývoje návštěvnosti lázní



Pramen: Vlastní zpracování, SPSS

3 Nástroj podpory lázeňství – voucher Covid-Lázně

Ze strany státu bylo realizováno několik podpor, ať už se jedná o program Covid-zaměstnanec, který pomohl částečně udržet zaměstnanost nebo COVID-cestovní ruch (blíže MMR, 2020).¹⁶ „Významnou“ formu pomoci představuje příspěvek na lázeňské pobyty ve formě slevových kuponů, tzv. poukazů COVID-lázně. Prostřednictvím Czech Tourism bylo distribuováno 250 000 voucherů v hodnotě 1 miliardy korun českých. Principem této podpory byla a stále je ze strany státu sleva na pobyt v lázních ve výši 4 000 Kč. Tento voucher byl poskytován nejen občanům České republiky, ale také občanům EU. Počet čerpaných slevových poukazů na zájemce nebyl omezen, každý občan mohl využít neomezené množství těchto slevových poukazů, slevy se však nesčítaly. Podmínkou byl týdenní pobyt (6 přenocování) a čerpání stanoveného počtu vymezených procedur. O program COVID-lázně byl velký zájem.

¹⁶ MMR, (2020): MMR obdrželo notifikaci EK na COVID – Lázně.

Zavedení voucheru však provázely značné problémy. První z nich byly dotační limity. Vouchery představovaly ze strany lázní příjem dotace. Jelikož lázně měly limit 200 tis. € (podpora de minimis), musely po dosažení limitu klienty odmítat. Bez ratifikace nebylo možné uplatnit cca třetinu voucherů ze 120 tisíc a podle mluvčího lázní Luhačovice p. Chrastiny lázně zažívaly dvojí krizi, jedna charakteristická úplným uzavřením, druhá přesycením poptávky nad možné limity.¹⁷ Během cca 2 měsíců se podařilo navýšit limity dotace¹⁸ na 800 tis. €. ¹⁹ Některé lázně poukazyvaly na složitý proces uplatnění dotace. Dalším problémem byl nerovnoměrný zájem, který neumožňoval promptně uspokojit poptávku klientely z kapacitních důvodů. Do konce roku 2020 (Volf, 2020) se předpokládá, že bude uplatněno něco mezi 60 – 70 tisíci voucherů, z toho 40 – 50 tisíc již v létě, tzn., že zájem dosáhl cca čtvrtiny nabídnutých.²⁰ Znamená to, že většina poukazů byla časově upřednostněna v letních měsících. Vzhledem k nemožnosti a obavám z přeshraničního cestování, by se dalo předpokládat, že lázně budou mít v těchto letních měsících, i bez zavedení voucheru, dostatečně obsazené kapacity.

Závěr

Jak již bylo zmíněno, nárůst počtu české klientely v lázních byl mezi druhým a třetím čtvrtletím výrazný, pokryl výpadek předešlého období. Před pandemií byly české lázně cílovým místem pro klientelu z Německa, Ruska, Číny a Thajwanu. Po první vlně pandemie se převažující klientela přeskupila a do první trojky patří Německo, Polsko a Slovensko. Je zřejmé, že růst návštěvnosti a zájmu o lázeňské služby byl také odrazem nepříznivé situace globálně. Současný výběr volnočasových aktivit ovlivňuje ekonomická situace turistů a obava z pandemie.

Podle průzkumu IATA mají lidé obavu z létání a odsouvají cestování do vzdálenějších destinací po dobu minimálně dvou měsíců až půl roku (viz obrázek 4) od rozpoutání Covidové pandemie. U 60 % bude ovlivněna poptávka ekonomickou situací,²¹ což vede ke stagnaci poptávky ze vzdálenějších destinací. Výrazný nárůst domácích klientů ve 3Q/2020 může být odrazem zavedení voucheru COVID – lázně distribuovaného od 1. 7. 2020.

Celkem bylo klienty zablokováno 170 000 poukazů, ty však zdaleka nebyly uplatněny. Nicméně pokud porovnáme období 3Q/2020 – 3Q/2019 došlo k navýšení o 63 tis. klientů, z výše uvedeného jich 40 – 50 tisíc využilo voucher. Dalo by se tedy předpokládat, že cíl nástroje podpory byl splněn. Zvýšenému zájmu však nahrávala také celková situace ve světě a rovněž ekonomické a sociální bariéry rezidentů (viz výzkum IATA, 2020; Lidovky 2020) a je otázkou, zda by rezidenti lázně pro pobyt nezvolili i v případě, že by nebyl voucher zaveden. Nicméně, zástupci lázní se shodují, že i přes nedostatky byl tento nástroj lázeňství nápomocen. Možným řešením je poučení se z dobrých praxí a řešení aplikovaných u ostatních regionů. Pokud bychom se inspirovali nástroji ostatních zemí, kdy např. Maďarsko „ustálo“ výkyv v lázeňství a pomohlo lokální ekonomice zavedením tzv. bonusových karet (Lidovky, 2020)²², kde přispívají zaměstnavatelé (daňově zvýhodněný výdaj) na restaurační služby, ubytování a lázně, pak by nemusela vláda tvořit například více balíčků pomoci (viz COVID-lázně, COVID-ubytování).²³

¹⁷ TÁCHA, D. (2020): Lázně odmítají klienty s vouchery z programu Covid- Lázně.

¹⁸ Výše limitu je časově omezeno do konce roku 2020 t. do 31. 12. 2020.

¹⁹ MMR, (2020): MMR obdrželo notifikaci EK na COVID – Lázně.

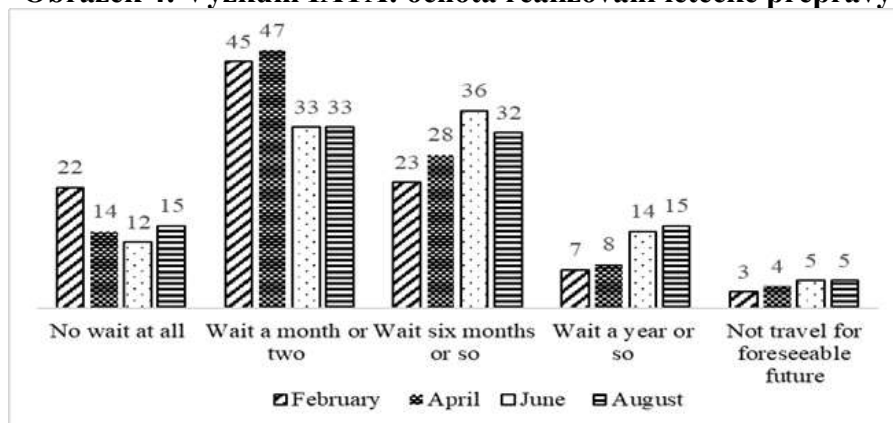
²⁰ VOLF, T. (2020): Lidé s vouchery se už do lázní nehrnou.

²¹ IATA (2020): COVID-19 Report Content - Passenger Survey, Issue 1-3: Passenger insights in the times of a pandemic.

²² Bonusovou kartou cestovním ruchem zaplatilo 80 procent rekreantů – maďarských rezidentů.

²³ Lidovky.cz (2020): Maďarské lázně se drží nad vodou. Strategie vlády slaví úspěch, místním se do světa nechce.

Obrázek 4: Výzkum IATA: ochota realizování letecké přepravy



Pramen: COVID-19 Report Content - Passenger Survey, Issue 1-3 (2020)

Problémem je však nová „druhá“ vlna koronavirové epidemie, která opět paralyzovala ekonomiku, lázně nevyjímaje. S výjimkou, že v současné době nedošlo k úplnému zastavení činností, pouze komerčních aktivit. Již dnes se hovoří o třetí vlně pandemie.

Použitá literatura:

1. BRAUN, R. - LANZA, A. – PIGLIARU, F. (2007): How Fast are Small Tourism Countries Growing? The 1980-2003 Evidence. In: *Economics of tourism*, 2007, roč. 13, č. 4, s. 603-613.
2. Cestovní ruch. [online]. In: *Fakta a čísla o Evropské unii*, 2020. [Citované 10.09.2020.] Dostupné z internetu: <https://www.mmr.cz/cs/ostatni/web/novinky/mmr-obdrzelo-notifikaci-ek-na-covid-lazne>
3. CROES, R. - RIDDERSTAAT, J. - NIEKERK, M. (2018): Connecting quality of life, Tourism specialization, and economic growth in small island destinations: The case of Malta. In *Tourism management*, 2018, roč. 65, s. 212-223.
4. COVID-19 Report Content - Passenger Survey, Issue 1-3: Passenger insights in the times of a pandemic. [online]. In: *IATA*, 2020 [Citované 01. 09 2020.] Dostupné z internetu: <https://www.iata.org/en/publications/store/covid-passenger-survey/>
5. COVID – Ubytování. [online]. In: *MMR*, 2020. [Citované 10. 09. 2020.] Dostupné z internetu: <https://www.mmr.cz/cs/narodni-dotace/covid-ubytovani>
6. České lázeňství stojí na kraji záhuby, bez pomoci státu se neobejde. V komplexech začalo propouštění. [online] In: *Lidovky.cz.*, 09. 04. 2020. [Citované 02. 09. 2020.] Dostupné z internetu: https://www.lidovky.cz/byznys/firmy-a-trhy/lazenstvi-stoji-na-kraji-zahuby-bez-pomoci-statu-se-neobejde-v-komplexech-zacalo-razantni-propousten.A200409_132023_firmy-trhy_ele
7. DRAGHICI C.C. – PINTILII, R. – PEPTENATU, D. – COMANESCU, L.G., - SIRODOEV, I. (2015): The Role of SPA Tourism in the Development of Local Economies from Romania. In *Procedia Economics and Finance*, 2015, roč. 23, s. 1573-1577.
8. FRAŇKOVÁ, R. (2020): Czech spa industry facing huge losses due to coronavirus pandemic. [online]. In: *Radio Prague International*, 06. září 2020. [Citované 01.10.2020.] Dostupné na internetu: <https://english.radio.cz/czech-spa-industry-facing-huge-losses-due-coronavirus-pandemic-8683110>.
9. Global wellness summit trends. [online]. In: *Global wellness summit*, 2020. [Citované 10. 10. 2020.] Dostupné na internetu: <https://www.globalwellnesssummit.com/2020-global-wellness-trends/wellness-sabbatical/>.

10. GUSTAVO, S.N. (2010): A 21st century approach to health tourism spas: The case of Portugal. In *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 2020, roč, 17, č. SI, s. 127–135.
11. CHEW YT, – DARMASAPUTRA, A. (2015): Identifying research gaps in medical Tourism. In Kozak, M. – Kozak, M. *Destination Marketing: An International Perspective*. Enland: Routledge, 2015. ISBN 978-1-138-85589-2.
12. International Tourist Numbers Down 65% in First Half of 2020, UNWTO Reports. [online]. In: *UNWTO*, 15. 09. 2020. [Citované 01.10.2020.] Dostupné na internetu: <https://www.unwto.org/news/international-tourist-numbers-down-65-in-first-half-of-2020-unwto-reports>.
13. KUREK, K. – HEIJMAN, W. – OPHEM, J. – GEDEK, S. – STROJNY, J. (2020): Geothermal spas as a local development factor, the case of Poland. In *Geothermics*, 2020, roč. 84, article no. 101777.
14. Lázeňská zařízení. [online]. In: *Rejstřík*, 2020. [Citované 10. 09. 2020.] Dostupné z internetu: https://rejstrik.cz/encyklopedie/seznam.phtml?&id_statu=1&typ=163,164&id_mapy=39&lng=&menu=&od=50&limit=50
15. Maďarské lázně se drží nad vodou. Strategie vlády slaví úspěch, místním se do světa nechce. [online]. In: *Lidovky.cz*, 27. 08. 2020. [Citováno 02. 09. 2020.] Dostupné z internetu: https://www.lidovky.cz/cestovani/aktuality/madarske-lazne-se-drzi-nad-vodou-snaha-mistni-vlady-o-podporu-domaciho-cestovani-se-vyplaci.A200826_210442_aktuality_ele
16. Mimořádné opatření – zákaz přijímat nové pacienty za účelem poskytování lázeňské léčebně rehabilitační péče. [online]. In: *Ministerstvo zdravotnictví České republiky*, 18. 03. 2020. [Citované 10. 09. 2020.] Dostupné z internetu: <https://www.mzcr.cz/wp-content/uploads/wepub/18763/40613/Mimořádné%20opatření%20-%20zákaz%20přijímat%20nové%20pacienty%20za%20účelem%20poskytování%20lázeňské%20léčebně%20rehabilitační%20péče.pdf>.
17. MMR obdrželo notifikaci EK na COVID – Lázně. [online]. In: *MMR*, 11. 08. 2020. [Citované 10. 10. 2020.] Dostupné z internetu: <https://www.mmr.cz/cs/ostatni/web/novinky/mmr-obdrzelo-notifikaci-ek-na-covid-lazne>
18. Nařízení vlády. [online]. In: *Aplikace o/dok*, 2020. [Citované 10. 10. 2020.] Dostupné z internetu: Dokumenty vlády - 2020 <https://apps.odok.cz/djv-agenda?date=2020-03-18>.
19. NEVES, T. – MACAS, N. (2008): Does Tourism influence economic growth. A dynamic panel data approach. In *Applied Economics*, 2008, roč. 40, s. 2341-2441.
20. RYBACH, L. (2003): Geothermal energy: sustainability and the environment. In *Geothermics*, 2003, roč. 32, s. 463-470.
21. TÁCHA, D. (2020): Lázně odmítají klienty s vouchery z programu Covid- Lázně. [online]. In: *FINTAG.cz*, 04. 09. 2020. [Citované 07. 09. 2020.] Dostupné z internetu: <https://www.fintag.cz/2020/07/04/lazne-odmitaji-klienty-s-vouchery-z-programu-covid-lazne/>.
22. VOLF, T. (2020): Lidé s vouchery se už do lázní nehrnou. [online]. In: *Novinky.cz*, 6. 10. 2020. [Citované 10. 10. 2020.] Dostupné z internetu: <https://www.novinky.cz/ekonomika/clanek/lide-s-vouchery-se-uz-do-lazni-nehrnou-40338433>.

Kontakt:

Ing. Milena Botlíková, Ph.D.

Filozoficko-přírodovědecká fakulta

Slezská univerzita v Opavě

Masarykova 37

746 01 Opava

Česká republika

e-mail: milena.botlikova@fpf.slu.cz

ISLAMSKÉ KRAJINY VO WTO¹

ISLAMIC COUNTRIES IN WTO

Katarína Brocková

Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovak Republic, e-mail: katarina.brockova@euba.sk

Abstrakt: Svetová obchodná organizácia v posledných rokoch prechádza najväčšou krízou od svojho vzniku. Hoci kľúčovými aktérmi obchodnej vojny sú najväčšie svetové ekonomiky, USA, Čína a EÚ, dôležitými hráčmi zostávajú aj iné skupiny členských krajín, medzi ktoré patrí aj niekoľko významných prevažne islamských ekonomík sveta. Tento príspevok sa zaoberá niektorými špecifickými výzvami, ktorým čelia tieto členské štáty po vstupe do WTO. Príspevok sa zameriava najmä na analýzu kompatibility niektorých kľúčových ustanovení multilaterálnych obchodných dohôd s charakteristickými črtami islamského práva. Predmetom analýzy budú najmä obchodné podmienky podľa dohody GATT a GATS, ako aj niektoré ustanovenia dohody TRIPS a ich uplatniteľnosť v štátoch, kde dominuje islamské právo.

Kľúčové slová: Multilaterálne dohody WTO, Islamské štáty vo WTO, všeobecné výnimky GATT, GATs, TRIPS

JEL: K13

Abstract: In recent years, the World Trade Organization has found itself in the worst crisis since its creation. Despite the fact that the key actors of the trade war are the main world economies, USA, China and EU, other member states, such as several significant mostly islamic economies, also remain important players on the world trade stage. This paper focuses on certain specific challenges that these states have faced following the accession to the WTO. This paper aims to analyze the compatibility of certain key provisions of the multilateral trade agreements with the characteristic features of Islamic law. Subject to analysis shall be selected trade provisions under GATT and GATs as well as certain provisions of the TRIPS Agreement and their enforceability in states with dominating Islamic law.

Key words: WTO multilateral trade agreements, Islamic states in WTO, general exceptions GATT, GATs, TRIPS

JEL: K13

Úvod

Svetová obchodná organizácia aktuálne prechádza najväčšou krízou v histórii svojej existencie. Hoci kľúčovými aktérmi obchodnej vojny sú najväčšie svetové ekonomiky ako USA, Čína a EÚ, dôležitými hráčmi zostávajú aj iné skupiny členských krajín, medzi ktoré patrí aj niekoľko významných ekonomík s prevažne moslimským obyvateľstvom. Tento príspevok sa zaoberá niektorými špecifickými výzvami, ktorým čelia tieto členské štáty po vstupe do WTO. Príspevok sa zameriava najmä na analýzu kompatibility niektorých kľúčových ustanovení multilaterálnych obchodných dohôd s charakteristickými črtami islamského práva. Predmetom analýzy budú najmä obchodné podmienky podľa dohody GATT a GATS, ako aj

¹ Tento príspevok je výsledkom riešenia grantovej úlohy VEGA č. 1/0490/19 Islamský faktor vo svetovej ekonomike.

niektoré ustanovenia dohody TRIPS a ich uplatniteľnosť v štátoch, kde dominuje islamské právo.

Islamské štáty a niektoré ustanovenia multilaterálnych obchodných dohôd

V súčasnosti tvorí členskú základňu WTO 164 štátov. Takmer 16% z týchto členských štátov tvoria štáty s prevahou moslimského obyvateľstva, ktoré pre účely tohto článku budeme označovať ako „islamské krajiny“.² Už v ére GATT bolo pritom zrejmé, že počet členov tejto organizácie, v ktorých prevláda moslimské obyvateľstvo a teda aj obmedzenia týkajúce sa uplatňovania niektorých pravidiel voľného obchodu, bude narastať. Z tohto dôvodu možno dôvodne očakávať, že multilaterálne obchodné dohody budú obsahovať ustanovenia, ktoré budú na dané obmedzenia reagovať. Predmetom nižšie uvedenej analýzy budú niektoré ustanovenia dohody GATT, GATS a TRIPS vo svetle výhrad a pripomienok, ktoré vo svojich článkoch uvádzajú autori zaoberajúci sa problematikou islamského práva.

Pokiaľ ide o Všeobecnú dohodu o clách a obchode, ktorá je vo svojich základných črtách v platnosti už od roku 1948 a bola prevzatá s početnými doplňujúcimi dohodami aj do systému multilaterálnych dohôd WTO³, za jej kľúčové ustanovenia majúce vplyv na obchod s islamskými krajinami možno považovať článok I, upravujúci zaobchádzanie podľa najvyšších výhod, článok III upravujúci zaobchádzanie v súlade s národným režimom a článok XI zabráňujúci uplatňovaniu akýchkoľvek kvantitatívnych reštrikcií pri obchodoch medzi členskými štátmi WTO. Podobné ustanovenia platia od vzniku Svetovej obchodnej organizácie a teda vstupu do platnosti Všeobecnej dohody o obchode so službami dňa 1.1.1995⁴, aj pre obchod so službami.

Z hľadiska uplatňovania základných princípov islamského práva a ich korelácie s kľúčovými ustanoveniami multilaterálnych obchodných dohôd treba najskôr uviesť, že podľa autorov zaoberajúcich sa islamským právom mnohé prevažne islamské štáty uplatňujú kombináciu sekulárneho práva a náboženského práva založeného na princípoch šari'a, pričom v mnohých z týchto štátov je práve šari'aprimárnym prameňom práva a sekulárne právo upravuje len oblasti, ktoré tradičné zdroje islamského práva neupravujú alebo upravujú len neurčitým spôsobom.⁵ Šari'a pritom čerpá zo štyroch zdrojov a tými sú Korán, sunna, idžmá a kijás. Vo všeobecnosti platí, že pokiaľ bolo stanovené, že sa na danú situáciu vzťahuje príslušné pravidlo podľa šari'a, je nutné určiť primerané konanie v súlade s danými pravidlom.⁶ Podľa šari'a pritom prichádza do úvahy päť typov konania: povinné, odporúčané, povolené, neodporúčané a zakázané.⁷

Z hľadiska uplatňovania kvantitatívnych obmedzení pre obchod s tovarom (v rozpore s vyššie uvedeným článkom 11 GATT) je prvou myšlienkou mnohých otázka ohľadne uplatňovania zákazu alebo obmedzení na dovoz alkoholických nápojov do niektorých islamských krajín, ktoré sú členskými štátmi WTO. V tomto kontexte je potrebné uviesť, že

² V súčasnosti ide o tieto členské štáty WTO: Afganistan, Albánsko, Bahrajn, Bangladéš, Brunej, Egypt, Indonézia, Jordánsko, Kazachstan, Kuvajt, Kirgizsko, Malajzia, Maroko, Nigéria, Niger, Omán, Pakistan, Katar, Saudská Arábia, Senegal, Seychely, Tadžikistan, Tunisko, Turecko, SAE, Jemen.

³ Všeobecná dohoda o clách a obchode (GATT), Príloha 1A Dohody o založení WTO, Oznámenie MZV SR č. 152/2000 Z.z.

⁴ Všeobecná dohoda o obchode so službami (GATS), Príloha 1B Dohody o založení WTO, Oznámenie MZV SR č. 152/2000 Z.z.

⁵ Chad M. Cullen *Can TRIPS Live in Harmony with Islamic Law – An Investigation of the Relationship between Intellectual Property and Islamic Law*, 14 SMU SCI&TECH. L. REV. 45 (2011). Dostupné na internete: <https://scholar.smu.edu/scitech/vol14/iss1/3>

⁶ Steven D. Jamar, *The Protection of Intellectual Property Under Islamic Law*, 21 CAP. U. L. REV. 1079, 1080 (1992).

⁷ Nabil Saleh, *The Law Governing Contracts in Arabia*, 38 INT'L & COMP. L.Q. 761, 780 (1989).

v zmysle interpretácie pravidiel šari'a je od požívania alkoholických nápojov dôrazne odrádzané, nie je však zakázané.⁸

Napriek vyššie uvedenému konštatovaniu treba uviesť, že zmluvné ustanovenia GATT už od svojho začiatku obsahovali všeobecné výnimky (článok XX GATT 1947 aj GATT 1994), ktoré podľa písmena a) tohto ustanovenia umožňujú výnimku z pravidiel obchodu s tovarom za účelom dosiahnutia ochrany verejnej morálky a podľa písmena b) za účelom ochrany života, zdravia ľudí, zvierat a rastlín za predpokladu, že takýmto opatrením nedôjde k diskriminácii medzi členmi WTO a skrytému obmedzeniu medzinárodného obchodu. V širšom význame túto výnimku možno interpretovať ako právny základ pre obmedzenie obchodu s tovarom potenciálne ohrozujúcim verejnú morálku, resp. ľudské zdravie, ak za taký tovar možno návykové látky považovať. Z vyššie uvedeného vyplýva, že ak by niektoré islamské členské štáty WTO mali záujem zakázať alebo obmedziť dovoz alkoholických nápojov, prípadne bravčového mäsa, takúto možnosť v súlade s pravidlami WTO im ponúka práve uvedená výnimka. V praxi možno uviesť na príklade Kirgizska, ktoré síce na dovoz alkoholických nápojov uplatňuje dovozné kvóty, tieto sa však podľa správy WTO o preskúmaná obchodnej politiky Kirgizska nepovažujú za reštriktívne.⁹

Podobné výnimky sa nachádzajú aj vo Všeobecnej dohode o obchode so službami, ktorá v zmysle článku XIV umožňuje uplatnenie opatrení odporujúcich základným pravidlám obchodu so službami v prípade, že je to nevyhnutné napríklad na ochranu verejnej morálky a verejného poriadku, ochrany života a zdravia ľudí, zvierat a rastlín a pod. V tomto prípade by hypoteticky mohlo dôjsť k uplatneniu uvedených výnimiek v prípade reštrikcií na poskytovanie určitých bankových služieb uplatňujúcich inštitúty, ktoré šari'a zakazuje (napr. uplatňovanie úrokov). Vzhľadom na to, že v rámci WTO zatiaľ neboli vznesené žiadne sťažnosti voči islamským členským štátom pre obmedzovanie obchodu s tovarom alebo službami v súvislosti s uplatňovaním pravidiel islamského práva, možno konštatovať, že medzi členskými štátmi panuje konsenzus, že dané výnimky sú pre uvedené prípady pre obmedzovanie obchodu s tovarom a službami zo strany islamských členských štátov dostatočné.

Medzi ďalšími otázkami, ktoré sa objavili v súvislosti s obmedzeniami, ktorým čelia islamské krajiny po vstupe do WTO, boli aj obavy niektorých autorov z obmedzení súvisiacich s uplatňovaním doložky najvyšších výhod. Po pristúpení Saudskej Arábie do WTO v roku 2005 boli v médiách pertraktované obavy zo znemožnenia užšej spolupráce islamských krajín, ktoré sú členmi WTO, práve z dôvodu uplatňovania doložky najvyšších výhod.¹⁰ Jednoduchou odpoveďou na tento problém je však možnosť vytvorenia užšej ekonomickej spolupráce vo forme preferenčných obchodných dohôd, napr. zóny voľného obchodu alebo colnej únie, ktoré sú plne v súlade s pravidlami WTO v rámci výnimiek, ktoré poskytujú články XXIV GATT 1994 alebo článok V GATS. Už v tom čase sa v médiách špekulovalo o možnostiach vytvorenia spoločného trhu členských krajín Organizácie islamskej spolupráce, čo by potenciálne mohlo zjednodušiť prístup niektorých členských krajín OIC, ktoré nie sú ešte členmi WTO, do tejto organizácie.¹¹ Za týmto účelom bol rozpracovaný Systém obchodných preferencií medzi členskými štátmi OIC (TPS-OIC), ktorého budovaniu sa členské štáty priebežne v rôznej intenzite venujú dodnes.¹²

Tretou multilaterálnou obchodnou dohodou, ktorá tvorí systém pravidiel WTO, je Dohoda o obchodných aspektoch práv duševného vlastníctva (TRIPS).¹³ Pokiaľ ide o pravidlá

⁸ Jamar, *supra note* 6 (1081-82).

⁹ TradePolicyReview, theKyrgyzRepublic, WT/TPR/S/170, s. 42.

¹⁰ WaelMahdi, Arab News, Jeddah, 7. decembra 2005. Dostupné na internete: <https://www.arabnews.com/node/277056>

¹¹ Ibid.

¹² Stály výbor pre ekonomickú a obchodnú spoluprácu Organizácie islamskej spolupráce.

¹³ Dohoda o obchodných aspektoch práv duševného vlastníctva, Príloha 1C Dohody o založení WTO, Oznámenie MZV SR č. 152/2000 Z.z

pre ochranu práv duševného vlastníctva, existuje podľa niektorých autorov určité napätie medzi príslušnými ustanoveniami pravidiel WTO a pravidlami islamského práva. Hoci niektorí autori tvrdia, že ochrana práv duševného vlastníctva je v súlade s islamským právom,¹⁴ nakoľko zdroje šari'a túto otázku neriešia, preto je ochrana práv duševného vlastníctva povoleným konaním, ktoré môže štát sekulárnym právom regulovať.¹⁵ Podstata tejto otázky vychádza zo skutočnosti, že podľa islamského práva všetok majetok náleží Allahovi a ľuďom je iba zverený. Islamské právo však tiež pripúšťa oddelenie vlastníctva, vlastníckych práv a práv na užívanie majetku.¹⁶ Táto teória oddeliteľnosti vlastníckeho práva od práva užívacieho korešponduje s konceptom licenčnej ochrany práv duševného vlastníctva. Ďalšou otázkou, ktorá sa vynára v súvislosti so súladom ochrany práv duševného vlastníctva a základnými pravidlami islamského majetkového práva, je otázka striktnej interpretácie ustanovení Koránu a Sunny ohľadne „majetku“, nakoľko tieto sa – aspoň podľa Hanafijskej školy - vzťahujú len na majetok hmotný a práva k nehmotnému majetku sú prinajlepšom len odvodené.¹⁷ To by vylučovalo uplatnenie majetkovoprávných ustanovení na ochranu práv duševného vlastníctva, ktoré sú evidentne právami vzťahujúcimi sa na majetok nehmotný. Niektorí autori spochybňujú súlad ustanovení na ochranu práv duševného vlastníctva s islamským právom aj z dôvodu porušenia princípu *gharar*, ktorý zakazuje transakcie nesúce neistotu alebo špekulatívne riziko.¹⁸ V tejto súvislosti autori spomínajú riziko súvisiace s licencovaním alebo predajom obchodného tajomstva, keďže ocenenie obchodného tajomstva je spojené s asymetriou v zmluvnom vzťahu, nakoľko dôležité informácie sú vopred známe len jednej strane.¹⁹ Ďalším problémom sa môže v súvislosti s ochranou práv duševného vlastníctva javiť potenciálne porušenie princípu *riba*, ktorý zakazuje poberanie úrokov a úžeru. Niektorí autori tvrdia, že licenčné poplatky z licenčných zmlúv na používanie duševného vlastníctva môžu byť vnímané práve ako úroky a možno ich teda považovať za zakázané.²⁰ Zástancovia právnej úpravy na ochranu práv duševného vlastníctva však zastávajú názor, že spravodlivé licenčné poplatky treba vnímať ako odmenu za vynaloženú prácu a snahu a teda spravodlivý zisk a nemali by byť zakázané ako *riba*.²¹ Napriek uvedeným výhradám niektorých autorov sa väčšina autorov zhoduje v tom, že Korán neobsahuje žiadne pravidlo, ktoré by vylučovalo ochranu práv duševného vlastníctva.²² Za zmienku stojí však i argument, podľa ktorého obmedzovanie prístupu k liekom (z dôvodu dlhotrvajúcej ochrany patentov a vysokým licenčným poplatkom v prípade ich použitia), ako aj k poľnohospodárskym produktom vyvinutým pomocou patentovaných biotechnologických postupov, môže predstavovať porušenie princípu všeobecného blaha *Maslaha*, nakoľko dochádza k obmedzovaniu prístupu chorých k potrebným liekom a hladných k dostupným zdrojom potravy.²³

Záver

Počas existencie WTO nedošlo zatiaľ k závažnejším sporom medzi členskými štátmi, ktoré by súviseli s nedodržiavaním pravidiel WTO z dôvodu ich rozporu s islamským právom. Možno preto konštatovať, že vyššie uvedené úvahy o prípadnom nesúlade pravidiel WTO s islamským právom majú skôr hypotetický charakter. Ak dochádza v praxi ku kritike

¹⁴ Pozri Jamar, *supra note* 6, s. 1093.

¹⁵ Pozri Jamar, *supra note* 6, s. 1082.

¹⁶ Pozri Cullen, *supra note* 5, s. 52.

¹⁷ Amir H. Khoury, Ancient and Islamic Source of Intellectual Property Protection in the Middle East: A Focus on Trademarks, 43 IDEA 151, 172 (2003).

¹⁸ Heba A. Raslan, Shari'a and the Protection of Intellectual Property—the Example of Egypt, 47 IDEA 497, 506 (2007).

¹⁹ Ibid., s. 530.

²⁰ Silvia Beltrametti, The Legality of Intellectual Property Rights under Islamic Law, in THE PRAGUE YEARBOOK OF COMPARATIVE LAW 2009 55-94 (T. Mach et al. eds. 2010).

²¹ Pozri Raslan, *supra note* 18, s. 532.

²² Ibid. s. 502.

²³ Pozri Jamar, *supra note* 6, s. 1090-92.

jednotlivých ustanovení dohód WTO a k tlaku na ich úpravu, ide zväčša o dôvody všeobecne platné na zabezpečenie vyššieho stupňa spravodlivosti a efektivity v medzinárodnom obchode, ktoré môžu sčasti korešpondovať aj s niektorými princípmi islamského práva. Aktuálna kríza, v ktorej sa Svetová obchodná organizácia nachádza, úzko súvisí s neefektívnym nastavením a nespravodlivým uplatňovaním mnohých pravidiel obchodu, ktoré negatívne vplyvajú najmä na najslabší článok členskej základne, čiže rozvojové štáty, z ktorých sú mnohé s prevažujúcim moslimským obyvateľstvom.

Použitá literatúra:

1. KHOURY, A. H. (2003): Ancient and Islamic Source of Intellectual Property Protection. In: *The Middle East: A Focus on Trademarks*, 43 IDEA 151, 172 (2003).
2. RASLAN, H. A. (2007): *Shari'a and the Protection of Intellectual Property-the Example of Egypt*, 47 IDEA 497, 506 (2007).
3. CULLEN, C. M. (2011): *Can TRIPS Live in Harmony with Islamic Law – An investigation of the Relationship between Intellectual Property and Islamic Law*, 14 SMU SCI&TECH. L. REV. 45 (2011). Dostupné na internete: <https://scholar.smu.edu/scitech/vol14/iss1/3>
4. SALEH, N. (1989): *The Law Governing Contracts in Arabia*, 38 INT'L & COMP. L.Q. 761, 780 (1989).
5. BELTRAMETTI, S. (2010): The Legality of Intellectual Property Rights under Islamic Law. In: *The Prague Yearbook of Comparative Law*, 2009 55-94 (T. Mach et al. eds. 2010).
6. Stály výbor pre ekonomickú a obchodnú spoluprácu Organizácie islamskej spolupráce. Dostupné na internete: <http://www.comcec.org/en/tps-oic/>
7. JAMAR, S. D. (1992): *The Protection of Intellectual Property Under Islamic Law*, 21 CAP. U. L. REV. 1079, 1080 (1992).
8. Trade Policy Review, The Kyrgyz Republic, WT/TPR/S/170, s. 42.
9. Všeobecná dohoda o clách a obchode (GATT), Príloha 1A Dohody o založení WTO, Oznámenie MZV SR č. 152/2000 Z.z.
10. Všeobecná dohoda o obchode so službami (GATS), Príloha 1B Dohody o založení WTO, Oznámenie MZV SR č. 152/2000 Z.z.
11. Všeobecná dohoda o obchodných aspektoch práv duševného vlastníctva, Príloha 1C Dohody o založení WTO, Oznámenie MZV SR č. 152/2000 Z.z.
12. WaelMahdi, Arab News, Jeddah, 7. decembra 2005. Dostupné na internete: <https://www.arabnews.com/node/277056>

Kontakt

Dr. hab. JUDr. Ing. Katarína Brocková, PhD., LL.M.

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
85235 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: katarina.brockova@euba.sk

SOFT OPERATIONS RESEARCH IN DEFENCE DECISION-MAKING¹

Pavel Bučka^a – Dominika Černáková^b

^a Security and Defence Department, Armed Forces Academy of gen. M. R. Stefanik, Demänová 393, 03101 Liptovský Mikuláš, Slovak Republic, e-mail: pavel.bucka@aos.sk

^b External PhD. student of the Security and Defence Department, Armed Forces Academy of gen. M. R. Štefánik, Demänová 393, 031 01 Liptovský Mikuláš, Slovak Republic, e-mail: d.cernakova.d@gmail.com

Abstrakt: Kvalitatívny („soft“) operačný výskum založený na exploračnej kvalitatívnej analýze je najčastejšie interpretatívneho a subjektívneho charakteru, a riadi sa nematematickými pravidlami. Silnou stránkou tohto typu operačnej analýzy a výskumu je schopnosť popasovať sa komplexnými neštruktúrovanými problémami a situáciami. Keďže bezpečnostné prostredie, charakterizované najmä modernými konfliktmi, hybridnými hrozbami a rýchlymi zmenami, v súčasnosti čelí práve tomuto druhu problémov a situácií, „soft“ operačný výskum by mohol byť v bezpečnostnom rozhodovaní veľmi užitočný. Príspevok pojednáva o základných informáciách a metódach „soft“ operačného výskumu a nedostatku afinity bezpečnostných analytikov, vedených primárne k „tvrdým“ metódam operačného výskumu, k používaniu tohto druhu operačného výskumu.

Kľúčové slová: kvalitatívny („soft“) operačný výskum, metódy výskumu, bezpečnostné rozhodovanie, NATO.

JEL: C44

Abstract: Soft operations² research (“soft OR”) based on explorative, qualitative analysis is predominantly interpretative, subjective and governed by non-mathematical rules. The strength of this kind of analysis and research is in its ability to fight with complex unstructured problems and situations. Whereas the defence environment, characterized by modern conflicts, hybrid threats and quick changes, is currently challenging exactly this type of problems, soft OR could be very useful in defence decision-making. The article deals with the basic information and methods used in soft OR and the lack of affinity to using such methods by defence analysts who have been trained in “hard” disciplines.

Keywords: soft operations research, research methods, defence decision-making, NATO.

JEL: C44

Introduction

Operations research (“OR”) started its history in the era of Industrial Revolution. In this era were the first trivial operational tasks solved. The historical breakthrough in the development of scientific methods of this research started during the World War II. Based on the composition of military operations, a new scientific discipline was established and has gained a name Operations research. This discipline was based on a scientific understanding of components of military operations and the development of possible recommendations based on them. After the World War II reveals the fact, that the applied control can accordingly be used in the industrial field and therefore it is possible to carry out research also in the economy. By

¹ This research was supported by the outcome of the project “Analysis and simulation of information and security threats workplace (PASIBO)”, which has received funding from the European Union's grant agreement number OPVaV-2015/1.1/03-SORO, ITMS code 26210120044 and of the project “Support for creating the security and defense capabilities of the state by preparing crisis management actors”, IM_4200513, which has received funding by MOD SR.

² In American English also “operational” research.

the end of the 60s OR was established as an academic discipline in most of the industrialized countries, and was practiced by consulting firms, company-groups and research associations.³

Exact definition of OR is not coherent (as in many other disciplines of nowadays). This is caused by wide scale of objects of object this kind of research and wide scale of used methods. In general, OR serves for organizations and institutions as a tool for a problem-solving, decision-making, optimization of goals achieving, formulation of a various models and forecasts, action plans, etc. The main actors in this process are operations researchers. They are responsible for a professional course of research. As a result of their work comes out an action plan or recommendation. OR may be defined as a problem-, consulting-, and research-oriented discipline using a different methodology to support a group work to manage a problematic (mess) situation. Two essential characteristics of the OR approach are: problem structuring and situation modelling (as a tool for problem-solving). A third aspect in the characterisation of OR is related to the stakeholders, what means all the actors trying to achieve consensus in some problematic situation.⁴

1 Research methods in operations research

Operations researchers use a different technique, methods and tools to achieve an optimal result.

Academic community recognizes three basic schools or approaches in OR:

1. *Hard (technical) operations research* - problem structuring is using the principles of machine thinking; modelling is using the principles of natural sciences (objectivization and empiricism) and the researchers are working for a highly hierarchical organisation in close contact with top management.
2. *Soft (practical) operations research* - problem structuring using the principles of systems thinking and qualitative methods.
3. *Critical (radical) operations research* - oriented toward critiquing and changes, in contrast to traditional theory oriented only to understanding or explaining. The main purpose of radical OR is to participate in the struggle of and to contribute to the emancipation and empowerment of oppressed groups.⁵

Other approaches are innovative (creative) or a combination of them (multimethodology). In current OR, all methods mentioned above are used. But the complexity of situations and problems is the reason for a more complex approach. This approach lies on combination of quantitative and qualitative methods, the theory and the practice. Experts expect that the future of OR going to be a multimethodology, where all the needed methods are mixed and used to achieve the best results.⁶

2 Soft operations research

Soft operations research (“soft OR”) emerged during the 70s as a result of dissatisfaction with the development and limitations of traditional OR. Several approaches were developed which in various manners countered the traditional assumptions of technical OR and took seriously the distinctive nature of human beings in decision-making processes in organisations. Main characteristics for this research are:

1. Problem structuring using the principles of systems thinking.
2. Qualitative modelling using the principles of hermeneutic-phenomenology (interpretation, conceptual models, and intersubjectivity).
3. Working for organisations where all the actors participate actively in the problem

³ IVANIČOVÁ, Z. - BREZINA, I. – PEKÁR, J. (2002): Operačný výskum.

⁴ VIDAL, R. V. V. (2006). Operational research: A multidisciplinary field.

⁵ Ibid.

⁶ Ibid.

structuring and problem-solving process, i.e. the operational researcher is a facilitator.⁷

2.1 Philosophy of soft OR

In soft OR man is conceptualised as constantly creating and recreating the social world in interaction with others (social constructivism). The actors are negotiating their interpretations of reality itself. This scientific tradition is the predominant one in the human and social sciences. Hermeneutics, also as a base of soft OR, means the science of interpretation, while phenomenology is a philosophical position characterised by a readiness to concede primacy to the mental processes of observers rather to the external world. In addition, in most of soft OR approaches some principles of systems thinking will be used to structure the problem and to construct a conceptual model of the situation on hand.⁸ The doctrines of reductionism and mechanism, and the analytical thinking of the machine age have been replaced by the doctrines of expansionism and teleology, and new holistic system thinking. The phenomena or situation in research is modelled based on the researcher's subjective conceptualisation of the situation and using such techniques as interviews, dialogue, discussions, workshops, conferences, etc.⁹

2.2 Object of soft OR

Problematic situations that soft OR solves are usually so called the “messy” problems. The term “problem” has different meanings. It refers to any situation in which we need to find a solution for a gap between the current and required condition. This solution contains some actions and decisions and those depend on the type of problematic situation. For the purpose of the OR, it is useful to distinguish between a few distinct problematic situations. The academic literature suggests the following three problematic situation types:

1. Puzzles - these are problematic situations where the issue is clear, what needs to be achieved is clear and the way in which this should be done (i.e. the model to be set up and the method to be applied) is also clear. Even in the case where these elements are not immediately clear, an agreement on their definition can be easily reached. Achieving a solution to a “puzzle” may still be complicated but knowing how to build the model and which method to apply is a matter of education and expertise. The quality of the solution (e.g. its optimality) is usually testable.
2. Problems - problems have a more specific meaning. They denote situations where the issue may be clear and structured and what needs to be achieved is (partially) clear as well. It is however not clear at the outset in what way a solution to a problem should be designed. Whereas the issue and the desired achievement may be readily agreed upon, achieving a solution is not a routine activity but will have to be negotiated depending on the views of the people (including analysts) involved and (often many) perspectives that are relevant. Therefore, it is not likely that an overall optimum solution will be produced. Rather a “most preferred” (or “satisfying”) solution or set of solution options will be the result of the analysis, which will therefore require creativity in addition to education and expertise.
3. Messes - these are problematic (or even chaotic) situations that are ill-structured or do not seem to have any structure at all. The issues and how they are interrelated are not clear and considerable disagreement exist about them. Similarly, there is disagreement regarding what is to be achieved, who is to be involved and the steps that are to be taken towards some improvement or acceptable change of the situation. What is assumed, however, is that to some degree and with at least some people a sense of concern exists about the situation, something needs to be done, some decision must be taken in the end.

⁷ VIDAL, R. V. V. (2006). Operational research: A multidisciplinary field.

⁸ MAREK, J. (2018): Bezpečnosť informačných systémov a ich kvalita.

⁹ VIDAL, R. V. V. (2006). Operational research: A multidisciplinary field.

What is also assumed is that it is possible to argue over the definition of the characteristics of the problematic situation. Messes are not solved but managed: coping with “messes” requires considerable ingenuity and both analytical and social skills in addition to expertise with similar situations. No two “messes” are the same.¹⁰

2.3 Research methods used in soft OR

As mentioned above, soft OR is using its methods from a philosophy of qualitative research. Quantitative methods (using mathematics, quantification or statistics) are in scientific disciplines native. But as the object of any research in 21st century is quickly changing and the problem-solving is more and more complex, the methods used to achieve the goals in research are also expanding - that means, classic quantitative methods are replaced or combining with qualitative ones.

Some methodologists understand the qualitative research just like a supplement to the quantitative research strategies, others like a counterpart to the classic science. Later has a qualitative research and its methods became a full-featured form of research. In general, qualitative research is defined as a research, where is no quantification used. Also, it is a process of searching an understanding based on a different research tradition. The researcher is composing a holistic view, analyses different types of texts, informs about the opinions of participants and realizes research in natural conditions. Basic methods in qualitative research are observation, analysis of texts and documents, interview or analysis if audio and video records. The data is then analysed and interpreted with inductive technique. As a classic qualitative research traditions are classified ethnography, phenomenology, discussion analysis, symbolic interactionism, grounded theory, constructivism and critical theory.¹¹

Table 1: The general pros and cons of a qualitative research

PROS	CONS
Very detailed information	It is not possible to generalize the result to the whole population or whole environment
Phenomena in natural conditions	No quantitative predictions
Allows study the processes	Hardly tests theories and hypotheses
Allows design a theory	Data analysis takes a lot of time
Direct reaction to situation	Results are affected by a subjective intervention of a researcher
Looking for a local context	
Helps with an initial exploration of phenomena	

(self-interpretation, HENDL, J., 2005)

Soft OR methods are crucial when many stakeholder views must be considered and when the problem that they are being faced with is complex in nature. Soft OR methods provide decision-makers a systematic help with identifying an agreed framework for their problem. These methods are characterised as a family of methods, which are supporting group decisions within a complex environment to agree the core of the problem and to make commitments to a series of actions. They mainly help define where the problems lie and attempt to provide a clear

¹⁰ NATO Guide for Judgement-Based Operational Analysis in Defence Decision Making - Analyst-Oriented Volume (Vol. 1): Code of Best Practice for “Soft” Operational Analysis. (2020).

¹¹ HENDL, J. (2005): Kvalitativní výzkum – základní metody an aplikace.

view of how to overcome them. Therefore, soft OR methods are valuable in the modern day's problem intervention. However, soft OR methods are more than just about helping to define a problem, they can also help people make decisions, reduce complexity and ensure elements of the decision-making process. The need to structure problems has arisen from three areas:

- different types of problem situations,
- different understandings towards those problems,
- different assumptions in interventions.¹²

2.4 Type of methods used in soft OR

The most often methods used in soft OR are:

- Strategic Options Development Analysis (SODA)
- Soft Systems Methodology (SSM)
- Drama Theory
- Scenario Planning/Analysis
- Causal Mapping
- Theory of Constraints
- Benefits Modelling/Analysis

2.4.1 Strategic Options Development Analysis (SODA)

SODA (Strategic Options Development Analysis) is one of the most popular soft OR methods. It is essentially a way of making sense of a complex problem through the eyes of a client group. As a problem structuring method, SODA aims to channel the cooperation of a variety of stakeholders into addressing a problem. SODA is used for designing problem-solving interventions through mapping stakeholder views. The key philosophy is about structuring a problem through stakeholder involvement. SODA elicits information from members of a group using individual interviews, and the ideas are captured on cognitive maps.¹³

SODA has its foundation in subjectivism, and each member of the client group is held to have their own subjective view of the real problem. The theoretical perspective of SODA is explicitly subjectivism in nature, and it assumes that organisations are made up of individuals who are constantly recreating the sense of their world. It requires that groups are created in a way that ensures that an adequate number of individual perspectives are brought to the problem.¹⁴

2.4.2 Soft Systems Methodology (SSM)

Soft Systems Methodology (SSM) is also one of the most widely used soft OR method. It follows the logic that every problem is like a system that needs to be understood. These systems (problems) could be better understood if compared to reality in a model which could structure a debate focused on the differences and could later identify where changes need to be made. The philosophy behind SSM uses systems thinking, which involves the realisation that many of the things dealt with in one's daily existence can be considered as systems i.e. designed to achieve a purpose. SSM uses systems concepts as a means of learning and understanding when there may be a situation that some may see as problematic. This method takes the problem structuring away from the hard OR side and therefore is more aligned to human activity systems. SSM is a learning system for complex, problematic human situations and is aimed at

¹² SEAGRIFF, T. - LORD, S. (2009): Soft Operational Research Techniques: Current and Future Uses.

¹³ HEYER, R. (2004): Understanding Soft Operations Research: The methods, their application and its future in the defence setting.

¹⁴ FRANCO, L. A. (2008): Facilitating Collaboration with Problem Structuring Methods: A case study of inter-organisational construction partnership.

improving the problem situation for those involved and to identify areas for change.¹⁵

To summarise the philosophy behind SSM, it gives an approach for taking a complex human situation/problem and expressing its core constituent systems in a standard way that is transparent and involves the whole client group. Therefore, it can capture the key elements of a problem, while considering a variety of stakeholder perspectives.

2.4.3 Drama Theory

Drama Theory is a social interactive soft OR method where actors take roles within the problem situation and help decipher the problem based on interactions between various points of view. It looks at the social construction of real situations and incorporating the multiple perspectives that participants must form some analysis and to also overcome differences in opinion. Drama Theory proposes an overall model of conflict and resolution where a drama unfolds as a series of episodes in which some parties interact. Their actions influence the outcome of each episode and what happens next, but within each episode, there is a scene setting, a climax and a larger scale drama. Throughout the episodes, characters occasionally act on a common interest to achieve common goals, but resolution only occurs on reaching an outcome that exhausts both rationality and emotion and there are no opportunities to make the situation better through further transformations and episodes. The principle of this method is to analyse real situations and create interplay of rational choice, emotion and argument of the various characters involved in the problem to come to a reasonable resolution. Often, Drama Theory uses confrontational analysis as a mathematical underpinning for structuring situation and identifying dilemmas for different characters as it follows the adoptions of game theory. Stakeholders using this method act out a short drama in relation to the problem situation, with the overall aim of trying to identify how people interact, what arguments tend to arise and to help understand the situation.¹⁶

2.4.4 Scenario Planning/Analysis

Scenario Planning is a method for learning about the future by understanding nature and impact of the most uncertain and important driving forces affecting our future. With this method, you can use stories or scenarios to find out more about near, medium- and long-term futures. It is a group process that uses techniques in workshops and the transfer of knowledge to understand the nature and impact of those driving forces that will affect the organisation or a particular problem – which are most uncertain and have the most impact. With this method, it is important to gain a deeper understanding of the central issue important to the future. Scenario planning involves having strategic conversations where key points diverge and scenarios or stories are developed about how the future might unfold under certain circumstances.¹⁷

2.4.5 Theory of Constraints

Theory of Constraints is one of the most recently developed soft OR techniques. It aims to overcome the fact that any organisation has a constraint, or a number of constraints, that dominate the entire system and the secret to success lies with managing these constraints, and managing the system as it interacts with the constraints, to get the best out of the whole system. There are several key steps involved since goal achievement is limited to at least one constraint:

¹⁵ HEYER, R. (2004): Understanding Soft Operations Research: The methods, their application and its future in the defence setting.

¹⁶ SEAGRIFF, T. - LORD, S. (2009): Soft Operational Research Techniques: Current and Future Uses.

¹⁷ HEYER, R. (2004): Understanding Soft Operations Research: The methods, their application and its future in the defence setting.

- identify the constraint,
- figure out how to exploit the constraint,
- subordinate all other processes to above decision,
- elevate the constraint.

This method is more suitably used towards problems in manufacturing and supply chain, although there is potential scope to use this method outside this remit. With this method, a project may involve implementing new software into an organisation and the constraint may be resistant to change. Therefore, it tries to find a way of tackling such messy problems.¹⁸

2.4.6 Benefits Modelling/Analysis

Benefits Modelling/Analysis or Mapping as it is occasionally called, is a method for formulating complex and multi-factorial issues which have evolved from the roots of Multi-Criteria Decision Analysis (MCDA). It offers a facilitated option in the assessment of a problem. The method itself is purposefully used to model a problem. The central idea behind this method is the systematic formulation of a benefits map, representing casual relationships between areas of investment and value criteria. The map can then break down the problem in terms of the benefits associated, and it can be easily communicated to the client. Multi Criteria Decision-Making (an overarching term for what benefits analysis aims to achieve), is an approach that seeks to find ways of expressing differing preferences within a common framework and acts as a thorough assessment of a problem situation. Generally, the benefits map identifies benefits metrics to help formulate strategies and analyse threats and counter measures.¹⁹

2.4.7 Causal Mapping

Some analytical techniques are occasionally inadequate in dealing with causal interrelationships among various individual and social concepts, but Causal Mapping is a technique that allows you to cope with these types of interrelationships and capture them. Causal Mapping is a technique that can be used to visually display behaviours, outcomes and what causes them to interlink. Generally, a Causal Map is an illustration using boxes and arrows of relationships. It is helpful in uncovering streams and multiple paths to specific outcomes. The aim of this method is to visually show how various factors in relation to a problem influence each other to understand the problem, and to systematically understand their impact and formulate goals. Causal Maps are widely employed in problem structuring interventions by showing a rich representation of ideas, and the networks involved. It also illustrates how factors fit together, captures complexity and is a simplistic way of showing influential behaviour.²⁰

2.4.8 Highlights of the key soft OR methods

The matrix below highlights each of the key soft OR methods discussed in comparison to some key metrics that are required to use the methods successfully in the future.

¹⁸ SEAGRIFF, T. - LORD, S. (2009): Soft Operational Research Techniques: Current and Future Uses.

¹⁹ Ibid.

²⁰ Ibid.

Table 2: Key soft operation research methods

	Software supported	Facilitation required	Mapping essential	Workshop essential	Multiple stakeholders required	Specific problem focus	Brainstorming needed
SODA	✗	✗	✗	✗	✗		✗
SSM	✗	✗	✗		✗	✗	✗
Drama Theory		✗		✗		✗	
Scenario Planning	✗	✗		✗	✗	✗	✗
Theory of Constraints			✗			✗	✗
Benefits Analysis		✗	✗	✗		✗	✗
Causal Mapping	✗		✗	✗		✗	✗

(SEAGRIFF, T – LORD, S., 2009)

Other methods are, for example, Decision trees, SAST (Strategic Assumptions Surfacing and Testing), SWOT (strengths, weakness, opportunities, threats) analysis, Hyper games, Delphi, etc.

2.5 The critique of soft OR

Soft OR opens a new perspective on the way systems thinking can be used in the problem-solving processes. The different soft approaches are concerned to cope with problems at the strategical level. There is an epistemological break, a change from empiricism to hermeneutics. In different ways soft approaches move away from a focus in mathematical modelling and manipulating a single objective reality towards exploring and expressing individuals' subjective meanings in order to achieve understanding and consensus.

Soft OR is criticised for its subjectivism and for its consequent failure to come to terms with structural features of social reality. People create the social world, but it is not necessarily done in full awareness of what they are doing. People who have conflicting aims and intentions and who bring different resources to bear when the social construction is taken place create the social reality. It follows that the social world escapes the understanding and control of any one person or group of people. It takes on the form of a highly complex and structured external reality that exercises constraint on the individuals who make it up. Soft OR approaches are essentially regulative – that is unable to bring about radical change. This is partly due to its inherent subjectivism. In focusing on actors' ideas and perceptions, they are unable to theorise the cause and preconditions of such world views, or the constraints of power and interest. They lack a social theory. Any change they bring about will therefore be limited by the distorted nature of the prevailing situation.²¹

3 Soft OR in defence decision-making

Dynamic changes in defence environment and the availability of relevant expertise, tools and techniques have caused a wide development of OR and operational analysis ("OA") in a defence setting. Defence transformations have often figured prominently in stimulating analytical developments and today, some important challenges are remaining for analysts seeking to support the current transformational process within NATO and the nations. It can be

²¹ VIDAL, R. V. V. (2006). Operational research: A multidisciplinary field.

seen, therefore, that modern analytical methods and models can address and have addressed, many of the issues that arise in the defence transformation that NATO nations are engaged in.²²

The defence environment is complex and very dynamic. Modern conflicts, hybrid threats and very quick changes we are facing are the reason of this complexity. Defence decision-makers are dealing with an increasing operational complexity which has strategic implications. Decisions on defence policy and strategy are characterised by uncertainty and risk. Planning, conducting and evaluating missions also include indirect and non-kinetic effects, dealing with other (non-military) actors, social effects on the local population, public sentiment and other human factors. All these decisions are made at strategic, operational or tactical levels. They may be aimed at the present or the far future and may involve choices among tangible (materiel) and/or intangible (organisational structure, strategies, etc.) alternatives. Critically, many decisions are required where judgement rather than known facts plays a key role.²³

NATO's practitioners have determined that approaches (i.e. theories, methods, techniques, models) within OA that are mostly based on human judgement, are an increasingly critical capability needed to support defence decision-making. Judgement in different guises has been used by military staff whenever assessing problematic situations and making decisions. The field of judgement-based methodologies and methods within OA is in NATO environment usually known as soft OR.²⁴

The application of soft OR on defence problems is often successful, but success is not guaranteed. Although soft OR has been accepted and successfully used by some analysts within NATO's defence communities for structuring problems, option design, option evaluation and action planning, it is perceived that there is still reluctance in some quarters to employ such methods. This lack of acceptance and use may be attributed to several reasons, including a lack of affinity to using such methods by analysts who have been trained in "hard" disciplines such as engineering and mathematics; philosophical disputes as to whether soft OR truly is OR given its predominantly qualitative or semi-quantitative nature; and questions about its scientific rigour and quality control measures. Progress has been made in laying the theoretical foundations for the rigorous use of soft OR both in isolation and as part of a multi-methodological systems-type OA approach. Approaches have been identified for problem structuring which can be used for analysing and transforming complex (or even "chaotic") situations into problem abstractions one can work with. These approaches have to a large extent been grounded in theory and become established in practice. Wider acceptance and employment of soft OR would enable the defence community to significantly enhance its capability to deal with complex, high priority problem issues.²⁵

²² FORDER, R. A. (2010): *Operational Analysis: Historical Perspectives and Future Challenges*.

²³ NATO Guide for Judgement-Based Operational Analysis in Defence Decision Making - Analyst-Oriented Volume (Vol. 1): Code of Best Practice for "Soft" Operational Analysis. (2012).

²⁴ Ibid.

²⁵ Ibid.

Table 3: Operation research methods used in NATO

Aspects and Elements of the Study	"Hard" OA	"Soft" OA
Methodology	Based on generally accepted and theoretically grounded views of analysis. Predominantly factual and objective.	Based on thoroughly discussed arguments accepted by study participants. Predominantly interpretative, subjective, inductive. Proven value by experience.
Models	Shared representation of problematic part of the real world. Unambiguously linked to the study purpose and assumed to produce a problem solution. Utilise often (in addition to "soft" representations) a formulaic representation of relationships between quantified concepts.	Representation of problematic part of the perceived world based on and shared by some or all study participants. Help understand study purpose and contribute to improving problem issues. Utilise the power of visualisation of concepts and their relationships often using well-chosen verbs and nouns.
Methods	Predominantly mathematics-based. Algorithmic.	Predominantly judgement-based, governed by guidelines and non-mathematical rules.
Data	Based on observer-independent measurement. Uncertainty treated stochastically.	Based usually on observer-dependent judgement. Uncertainty mostly treated qualitatively.
Study Outcomes	Based on rational, quantitative analysis. Based on clear results. Nature: "solutions". Search for the optimum. Repeatable.	Based on explorative, qualitative analysis. Based on insights and learning. Nature: "ways forward". Search for the requisite and accepted. Often not repeatable.
Study Purpose	Based on problem analysis. Clear at the outset and then taken as given.	Can become clear after problem analysis or even after one or more study stages.
Problematic Situation	Problematic situation is abstraction of the real world and can be delineated and engineered as a "system" with its components. Usually short-term, operations-oriented. Single objective. Multiple objectives and perspectives can be modelled.	Problematic situation is often a mental construct and cannot easily (or not at all) delineated. Assembly of (partly) related "concepts". Usually long-term, strategy-oriented. Multiple objectives and perspectives exist, usually based on different stakeholder values that are difficult to reconcile.
Process – Study Stages	Can be designed ex-ante. Likely to be sequential.	Ex-ante design in general terms. Stages emerge as appropriate. Likely to be iterative.
Process –	Clients (and other stakeholders)	Clients (and other stakeholders)

People Involved	provide input to problem analysis and model formulation. Power and emotion do not really matter. Analysts suggest conduct the formal analysis, avoid biases, present solutions.	participate fully in process and can appear in a model-based representation of a problematic situation. Power and emotion matter. Analysts suggest and facilitate the process and any model usage, accommodate biases from different perspectives, engage clients in actively identifying options.
------------------------	---	--

(NATO Guide, Vol. 1, 2012)

In NATO, soft OR is also called a judgement-based OR and is understood as a key scientific activity that has significant effect on decision-making, allowing decisions to be made with less risk. Judgement-based OA applies the methods of soft OR and is characterised by its methodical use of human expertise and predominantly non-mathematical models. It is used to inform decisions where the subject is incompletely known or understood, where many and possibly conflicting viewpoints are involved and there is, initially at least, no obvious single solution. Many real-world and military issues can be described in this way, particularly high-level questions relating to strategy, capability development and major acquisition.²⁶

According to the NATO Guide for Judgement-Based Operational Analysis in Defence Decision Making,²⁷ typical judgement-based OA study in NATO has these elements (steps):

1. Appreciation

- workshops (including views of experts and involved people of the problematic situation),
- inform and interview all participants (experts, decision-makers, affected actors),
- create an agreed type and picture of the problem,
- identify the used vocabulary.

2. Analysis

- identify relationships between the factors of relevance,
- visually structure the factors,
- analyse the visual model and determine crucial factors for focus,
- propose measures to characterise the benefits desired and explore contexts,
- identify some issues of concern for further analysis (possibly quantitative),
- define and use models to analyse specific problem issues,
- if required, exploit results or knowledge from standard science.

3. Assessment

- design possible options for changes to the system of interest,
- design a short list of possible options for further study,
- compare options.

4. Action

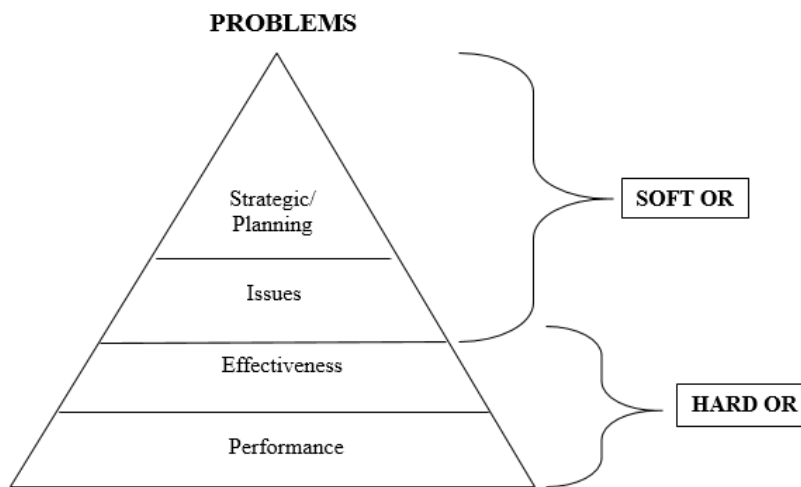
- offer support and results to the decision-makers, compare pros and cons.

²⁶ NATO Guide for Judgement-Based Operational Analysis in Defence Decision Making – Client-Oriented Volume (Vol. 2). (2012).

²⁷ Ibid.

In NATO, experts see the strength of judgement-based OR in its ability to fight with complex unstructured problems and situations, and at the same time deals with the critical human aspects of a situation. Judgement-based OR should be used, when a decision-maker is facing issues that are at an early stage of formulation (policy development), concepts being examined are endangered (replacing an old capability), completely new areas being examined (newly identified risks or security threats), acquisition programs where there are competing aspects of capability (mobility versus lethality).²⁸ The following picture shows that the soft OR is justified particularly in strategic planning and complex problematic issues. Classic hard OR is then used for performance and effectiveness issues.

Fig. 1 Problems solving in defence decision-making



(HEYER, R., 2004)

The value of this kind of OR lies, as the experts in NATO say, in:

- the ability to analyse, make progress on, and perhaps resolve problematic situations,
- an improved and widely shared understanding of issues and solutions,
- an improved sense of common purpose,
- the discovery of alternative options for dealing with an issue,
- the iterative development of acceptable ways forward,
- the systematic gathering and analysis of relevant information and knowledge,
- a better appreciation of different objectives, perspectives and values.²⁹

4 The future of soft OR in the defence setting

Soft OR techniques can be used to try to make sense of these issues by bringing multiple stakeholders together to consider their multiple, often conflicting, views of the problem space. Where there is a lack of clarity about the problem definition, disagreement and uncertainty about the issues and decision-making, soft OR techniques can play a large role in enabling stakeholders to make sense of the situation. Soft OR techniques can help to manage the complexity within a problem space and help one to start to make sense of the key issues and although it often does not produce a perfect solution (there is no optimal solution to a messy problem) it can be a good approach to obtain a common understanding of the problem and the

²⁸ NATO Guide for Judgement-Based Operational Analysis in Defence Decision Making: Judgement-Based Operational Analysis For Improved Defence Decisions (Vol. 3), (2012).

²⁹ Ibid.

decision space, and to gain consensus amongst stakeholders on the way ahead.³⁰The experts on soft OR methodologies are stressing, that more work needs to be done to inform military operations researchers and defence decision-makers on the application of soft OR methodologies in the defence setting to defence-specific problems. They claim that the key asset of soft OR is the ability to face the complex and unpredictable problems and situations, which are in the 21st century on arise. They also see the future role of soft OR in complementing the current hard OR and in applying on complex "messy" problems with political, cultural or other social dimensions. Soft OR needs to be recognized as equally useful in the operations researcher's toolkit and a framework for incorporating soft OR into current military operations research needs to be developed and promulgated.³¹

Conclusion

Operations research arose from the need for a non-technical scientific understanding of military operations, on the basis of which was developed as an independent academic discipline. It is used as a tool for strategic decision-making and planning. Within the application practice, various methods of operational research have gradually developed - soft, hard and critical. The cornerstone among these methods in the security environment were clearly hard (traditional, mathematical) methods, but their insufficient results in an increasingly complex and rapidly changing security environment led to the use of qualitative soft methods, respectively to their combination. It is the precarious and increasingly complex security environment that has contributed to the rise of soft OR in the security decision-making. Soft OR methods offer a systematic solution to complex problems. Although these methods are criticized among researchers mainly for their subjectivism, their results are successful solutions to complex security problems. Nevertheless, there is still a reluctance to use them in application practice. Researchers and security decision-makers point to this fact, emphasize the importance of soft OR in the future, and highlight the most significant benefit, which is solving complex and unpredictable security issues or situations that clearly characterize the current security environment. This development indicates the need for wider usage of soft OR, while the combination with traditional OR can be more than beneficial in solving various defence issues.

References:

1. FORDER, R. A. (2010): *Operational Analysis: Historical Perspectives and Future Challenges*. Defence Science and Technology Laboratory Portsmouth West Hampshire PO17 6AD UNITED KINGDOM, 2010. Dostupné na: <https://apps.dtic.mil/dtic/tr/fulltext/u2/a584281.pdf>
2. FRANCO, L. A. (2008): Facilitating Collaboration with Problem Structuring Methods: A case study of inter-organisational construction partnership. In: *Group Decision and Negotiation*. 17(4): 267-286. Dostupné na: https://www.researchgate.net/publication/226644610_Facilitating_Collaboration_with_Problem_Structuring_Methods_A_Case_Study_of_an_Inter-Organisational_Construction_Partnership
3. HENDL, J. (2005): *Kvalitativní výzkum – základní metody an aplikace*. Portál, 2005. ISBN 80-73670-40-2. 408 p.
4. HEYER, R. (2004): Understanding Soft Operations Research: The methods, their application and its future in the defence setting. In: *Command and Control Division Information Sciences Laboratory: Australian Department of Defence*. <https://pdfs.semanticscholar.org/5f43/cf619bd1a8fe48dcd241125202dab1612bb1.pdf>

³⁰ NATO Guide for Judgement-Based Operational Analysis in Defence Decision Making - Analyst-Oriented Volume (Vol. 1): Code of Best Practice for "Soft" Operational Analysis. (2012).

³¹ HEYER, R. (2004): Understanding Soft Operations Research: The methods, their application and its future in the defence setting.

- _ga=2.6091632.217276023.1586372336-880781582.1579714462
5. IVANIČOVÁ, Z. - BREZINA, I. – PEKÁR, J. (2002): *Operačný výskum*. Bratislava: Edícia Ekonomia. ISBN 80-89047-43-2, 287 p.
 6. MAREK, J. (2018): Bezpečnosť informačných systémov a ich kvalita. In: *Národná a medzinárodná bezpečnosť, 9. medzinárodná vedecká konferencia Liptovský Mikuláš* : Akadémia ozbrojených síl generála Milana Rastislava Štefánika, 2018. - ISBN 978-80-8040-568-7.
 7. NATO Guide for Judgement-Based Operational Analysis in Defence Decision Making - Analyst-Oriented Volume (Vol. 1): Code of Best Practice for “Soft” Operational Analysis. [online]. Dostupné na: <https://www.sto.nato.int/publications/STO%20Technical%20Reports/Forms/Technical%20Report%20Document%20Set/docsethomepage.aspx?ID=2234&FolderCTID=0x0120D5200078F9E87043356C409A0D30823AFA16F6010066D541ED10A62C40B2AB0FEBE9841A61&List=92d5819c-e6ec-4241-aa4e-57bf918681b1&RootFolder=%2Fpublications%2FSTO%20Technical%20Reports%2FRTO%2DTR%2DSAS%2D087>
 8. NATO Guide for Judgement-Based Operational Analysis in Defence Decision Making – Client-Oriented Volume (Vol. 2). 2012. [online]. Dostupné na: https://www.researchgate.net/publication/314238249_RTO_Publication_SAS-087_NATO_Guide_for_Judgement-Based_Operational_Analysis_in_Defence_Decision_Making_Client-Oriented_Volume
 9. NATO Guide for Judgement-Based Operational Analysis in Defence Decision Making: Judgement-Based Operational Analysis For Improved Defence Decisions (Vol. 3), 2012. [online]. Dostupné na: <https://www.sto.nato.int/publications/STO%20Technical%20Reports/RTO-TR-SAS-087/SSAS-087-Leaflet-ALL.pdf>
 10. SEAGRIFF, T. - LORD, S. (2009): *Soft Operational Research Techniques: Current and Future Uses*. [online]. Defence Science and Technology Laboratory (Dstl), 2009. Dostupné na: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.360.664&rep=rep1&type=pdf>
 11. VIDAL, R. V. V. (2006). Operational research: A multidisciplinary field. [online]. In: *Pesquisa Operacional*, 26(1), s.69-90. Dostupné na: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_serial&pid=0101-7438&lng=en&nrm=iso

Kontakt:**Assoc. prof. Ing. Pavel Bučka, CSc.**

Security and Defence Department

Armed Forces Academy of gen. M. R. Štefánik in Liptovský Mikuláš

Demänová 393

03101 Liptovský Mikuláš

Slovak Republic

e-mail: pavel.bucka@aos.sk**Mgr. Dominika Černáková**

External PhD. Student of Security and Defence Department

Armed Forces Academy of gen. M. R. Štefánik in Liptovský Mikuláš

Demänová 393

031 01 Liptovský Mikuláš

Slovak Republic

e-mail: d.cernakova.d@gmail.com

SÚČASNÉ POSTAVENIE ISLAMSKÉHO FINANČNÍCTVA V NEMECKU¹

CURRENT POSITION OF THE ISLAMIC FINANCE IN GERMANY

Adam Cibul'a

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: adam.cibula@euba.sk

Abstrakt: Článok sa zaoberá súčasným postavením sektora islamských finančných služieb v Nemecku. Cieľom článku je analyzovať postavenie a potenciál sektora islamských finančných služieb vzhľadom na historické pozadie, trhové možnosti a determinanty, ktoré ovplyvňujú činnosť islamských inštitúcií v Nemecku. V prvej časti sa venujeme histórii poskytovania islamských služieb v Nemecku. V druhej časti charakterizujeme trhový potenciál Nemecka s ohľadom na súčasné postavenie islamských bánk voči konvenčným bankám. V záverečnej časti sa venujeme determinantom, ktoré do veľkej miery určujú možnosti rozvoja a výzvy, ktorým islamské finančníctvo v súčasnosti čelí.

Kľúčové slová: islamské finančné služby, Nemecko, história, banky, determinanty

Abstract: The article deals with the current position of the Islamic financial services sector in Germany. The aim of the article is to analyze the position and potential of the Islamic financial services sector with regard to the historical background, market opportunities and determinants that affect the activities of Islamic institutions in Germany. In the first part we deal with the history of providing Islamic services in Germany. In the second part, we characterize the market potential of Germany with regard to the current position of Islamic banks vis-à-vis conventional banks. In the final part, we deal with the determinants that largely determine the development opportunities and challenges that Islamic finance is currently facing.

Key words: Islamic financial services, Germany, history, banks, determinants

JEL: E02, G15, G21

Úvod

Škandály súvisiace s manipuláciou výmenných kurzov a úrokových sadziieb, prepuknutie globálnej finančnej krízy v rokoch 2007/2008 a jej dopady na medzinárodný finančný systém stáli sa znovu rozprúdením diskusie o nových formách financovania. Na rozdiel od konvenčných financií majú tieto formy tendenciu sa vo väčšej miere orientovať na etické, morálne a náboženské aspekty.² Práve islamské finančníctvo predstavuje alternatívu k fungujúcim finančným modelom a inštitúciám, v podobe, ako ich poznáme. Islamské financie charakterizujú snahu o vybudovanie finančných služieb v súlade so šariou, náboženskými prikázaniami a zákazmi v islame. Pre moslimov šaría definuje normatívny základ všetkých aspektov života. Vysvetľuje a upravuje povinnosti každého jednotlivca týkajúce sa náboženských praktík, ako aj rozhodnutí a činov v každodennom živote.³ Islam teda nemožno chápať len ako vierovyznanie, ale je potrebné chápať aj jeho presah do filozofie, sociológie a ekonómie. Islamský bankový systém sa v dnešnej dobe neobmedzuje iba na islamské krajiny,

¹ Príspevok je súčasťou riešenia projektu VEGA 1/0490/19 – „Islam vo svetovej ekonomike“.

² CASPER, M. & ALLALI, A. (2017): Islamic Finance Made in Germany - A Case Study on Kuveyt Türk (KT Bank): Germany's First Islamic Bank.

³ FARHOUSH, A. & SCHMIDT, N. (2012): Islamic Finance in Germany: Trends, Opportunities and Potential.

ale jeho popularita sa rozšírila aj do západných krajín, najmä do Spojeného kráľovstva a USA.⁴ Tieto krajiny nielenže vykazujú rastúci trend, ale uvedomujú si aj potenciál plynúci z islamského bankovníctva, čo im umožnilo stať sa jedným z hotspotov islamských finančných služieb v západnom svete.⁵

1 Prehľad literatúry

Po otvorení tureckej banky KT v roku 2015 v Nemecku sa rozšírila dostupnosť literatúry o islamskom finančníctve a uskutočnili sa početné štúdie zamerané na preskúmanie islamských finančných produktov a islamského bankového systému.

Farhoush a Schmidt (2011) skúmali, či existuje na nemeckom trhu dopyt po islamských finančných produktoch, ktoré produkty sú väčšinou požadované a kto je cieľovou skupinou pre tieto produkty. Za týmto účelom uskutočnili online prieskum medzi 373 respondentmi a zistili, že moslimská komunita žijúca v Nemecku je atraktívnou cieľovou skupinou pre islamské finančné inštitúcie.

Casper a Allali (2017) sa vo svojej štúdií zamerali na KT Bank, diskutovali o súčasnom stave tejto banky a skúmali niektoré z jej produktov. Ďalej analyzovali štruktúru správy a riadenia spoločnosti KT Bank prostredníctvom rozhovorov a dotazníkov.

Schuster (2013) zdôrazňuje, že ponuka islamského bankovníctva v Nemecku vytvára výhodu pre všetkých účastníkov. Pre moslimov v Nemecku vytvára príležitosť využívať finančné služby, ktoré zodpovedajú ich náboženstvu. Nemecké banky majú tiež príležitosť získať nové trhové podiely, najmä v retailovom bankovníctve a posilniť obchodné vzťahy s moslimskými zákazníkmi prostredníctvom produktov v súlade s právnymi predpismi šaría.

2 Historické pozadie islamského finančníctva v Nemecku

Založením Islamskej rozvojovej banky v roku 1970 prostredníctvom Organizácie islamskej konferencie sa položil základ na podporu ekonomického a sociálneho rozvoja islamských komunit s ohľadom na princípy šarie. Za prelomovú udalosť pre islamský ekonomický model, ktorý ovplyvnil formovanie islamských finančných inštitúcií sa považuje prvá medzinárodná konferencia o islamskej ekonomike, ktorá sa konala v Mekke vo februári 1976.⁶ Po založení prvých islamských bánk v 70. rokoch trvalo 15 až 20 rokov, kým začali konvenčné banky vstupovať na trh prostredníctvom dcérskych spoločností ponúkajúcich produkty v súlade so šariou. Následne sa vybuďovalo viac inštitúcií na vytváranie štandardov pre islamské bankovníctvo a financie, napr. účtovná a audítorská organizácia pre islamské finančné inštitúcie v roku 1990 a Rada pre islamské finančné služby v roku 2002. V súčasnosti existuje približne 300 islamských finančných inštitúcií v 65 krajinách.⁷

Začiatok poskytovania islamských finančných služieb v Nemecku je spájaný s islamskými holdingovými spoločnosťami, ktoré počas 90. rokov 20. storočia ponúkali investície v súlade so šariou v blízkosti mešít, kde sa združovali početné turecké komunity. Spoločnosti sľubovali zisky až do úrovne 25 % hodnoty podielu bez toho, aby sa uchýlili k *ribe* alebo inej nečestnej a nemorálnej činnosti. Mnoho rodín zverilo svoje úspory do rúk týchto vyslancov v snahe pomôcť svojej domovskej krajine a investovať spôsobom, ktorý im povoľuje ich náboženské presvedčenie a zákony šarie. Po vyhlásení bankrotu tieto spoločnosti zmizli z trhu. Škody, ktoré spôsobila táto podvodná schéma investovania, odhadujú experti až na hodnotu 25 miliárd eur. Týmto činom sa výrazne narušila dôvera moslimských komunit

⁴ SCHUSTER, F. (2013): Perspektiven des Islamic Banking im deutschen Bankenwesen unter Betrachtung der Finanzstabilität, des Gewinnstrebens deutscher Banken und Berücksichtigung des deutschen Absatzmarktes.

⁵ WENTLER, C. (2012): Islamic Banking – Ein aufsteigendes Geschäftsmodell?

⁶ ČECH, E. – KRUPOVÁ, K. (2020): Limity islamského ekonomického modelu pri vymedzení jeho miesta vo svetovej ekonomike.

⁷ FARHOUSH, A. – SCHMIDT, N. (2012): Islamic Finance in Germany: Trends, Opportunities and Potential.

v investovanie v súlade so šariou, keďže mnohé rodiny pri tomto podvode prišli o svoje životné úspory. Keďže sa nezdalo, že situácia v krajine sa v dohľadnej dobe zmení, nemecké banky a inštitúcie objavili potenciál skrytý v sektore islamských finančných služieb v zahraničí. Deutsche Bank otvorila islamské okno v regióne Perzského zálivu a v Malajzii. Spoločnosť Allianz v roku 2006 úspešne spustila Allianz Sharia v Indonézii so sľubným ročným zhodnotením. Avšak dlhé obdobie sa nemecké finančné inštitúcie zameriavali výhradne na krajiny s majoritnou moslimskou populáciou.⁸ Situácia v súvislosti s ponukou islamských finančných produktov sa začala postupne meniť k lepšiemu. V roku 2004 spolková republika Sasko-Anhaltsko vydala prvé islamské dlhopisy v krajine (*sukuk*). Dlhopis prilákal silný dopyt a bol plne upísaný, pričom 60 % emisie smerovalo ku investorom v Bahrajne a Spojených arabských emirátoch a zvyšných 40 % pre investorov v Európe, najmä vo Francúzsku a Nemecku. V roku 2009 Nemecký Spolkový úrad pre finančný dohľad (BaFin) prijal žiadosť zahraničnej inštitúcie o vykonávanie bankových operácií v krajine v súlade s islamskými zásadami. Bez úplnej bankovej licencie však zostal rozsah ponúk tohto typu obmedzený. V máji 2012 zorganizoval BaFin následnú konferenciu o islamských financiách, ktorá sa osobitne zamerala na produkty kapitálového trhu vyhovujúce požiadavkám šarie (islamským fondom, *sukuk* a cenným papierom krytým aktívami). Nemecké finančné inštitúcie sa aktívne podieľajú na islamskom finančnom priemysle prostredníctvom svojich dcérskych spoločností v Londýne, Dubaji a Kuala Lumpur. Tieto inštitúcie zohrávajú kľúčovú úlohu pri získavaní finančných prostriedkov vyhovujúcich požiadavkám šarie do Nemecka prostredníctvom svojich zavedených sietí a odborných znalostí.⁹

Dnes v Nemecku pôsobia dve islamské banky. Prvou z nich je „KT Bank“ so štyrmi pobočkami v Nemecku. Ide o prvú islamskú banku v Eurozóne, ktorá bola otvorená v roku 2015 ako dcérska spoločnosť tureckej banky Kuveyt Türk Bank. Banka Kuveyt Türk Bank patrí do skupiny Kuwait Finance House Group. Druhou bankou je „*insha*“, služba digitálneho bankovníctva, ktorá bola zavedená v roku 2017 prostredníctvom inej tureckej islamskej banky Albaraka Türk, ktorá je súčasťou bahrajnskej bankovej skupiny Albaraka. Obe banky sa usilujú byť centrom islamského financovania v kontinentálnej Európe. Je zaujímavé, že obe banky vstúpili na nemecký trh prostredníctvom svojich tureckých značiek, čo podporuje tvrdenia, že svoj potenciál vidia okrem rastúcej moslimskej populácie hlavne v tureckej komunite.¹⁰ Ako poukazuje Gleisner (2009), v tomto prípade môže ísť o dôležitý faktor rozhodujúci o úspechu islamských inštitúcií v Nemecku, pretože tureckí prisťahovalci v Nemecku uprednostňujú svoje banky pred tými nemeckými.¹¹ Niektorí odborníci zdôrazňujú svoje obavy, tvrdiac, že náboženské presvedčenie sa priamo nepretaví do intenzívnejšieho využívania islamského bankovníctva, ako je to vidieť v niektorých krajinách s moslimskou väčšinou, a že tureckí prisťahovalci majú pravdepodobne pochybnosti o islamských investičných príležitostiach kvôli škandalom tureckých holdingov z polovice 90. rokov, keď tureckí prisťahovalci prišli o peniaze kvôli podvodom s investíciami v súlade so šariou.¹²

⁸ SCHOENENBACH, R. (2013). Chances for Islamic Finance in Germany?

⁹ DI MAURO, F. – P. CARISTI – S. COUDERC – A. DI MARIA – L. HO – B. GREWAL – S. MASCIANTONIO – S. ONGENA – S. ZAHER (2013): Islamic Finance in Europe.

¹⁰ Al Baraka (2018): Al Baraka Launches Europe's First Interest Free, Digital only Banking Service “*insha*” in Germany.

¹¹ GLEISNER, F., HACKETHAL, A., & RAUCH, C. (2009): Migration and the retail banking industry: An examination of immigrants' bank nationality choice in Germany.

¹² CATAK, Ç., YILMAZ ARSLAN, S. (2020): Does Islamic banking have a future in Germany? Survey on German Muslims perceptions.

3 Trhový potenciál islamského bankovníctva v Nemecku

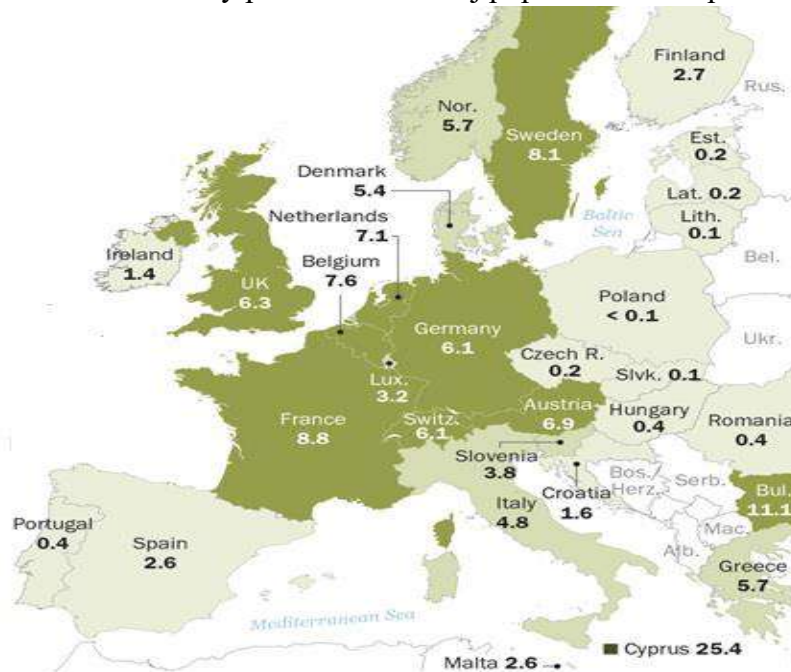
Islamské bankovníctvo sa v posledných rokoch stalo v západných krajinách stredobodom väčšej pozornosti. Vysoký dopyt poháňali hlavne repatriované finančné prostriedky moslimov žijúcich v Spojenom kráľovstve. Je potrebné poznamenať, že počet nemoslimských zákazníkov výrazne vzrástol a banka Al Rayan oznámila značný nárast žiadostí nemoslimov o sporiace účty, čo v roku 2012 predstavovalo 55 % z celkového počtu žiadateľov.¹³

Tabuľka č. 1: Potenciálna veľkosť trhu pre islamské banky v Európe.

Štát	Celková populácia	Moslimská populácia (*odhad z roku 2016)	Moslimská populácia (v %)
Francúzsko	65 273 511	5 720 000	8,8
Nemecko	83 783 942	4 950 000	6,1
Spojené kráľovstvo	67 886 011	4 130 000	6,3
Taliano	60 461 826	2 870 000	4,8
Holandsko	17 134 872	1 210 000	7,1
Španielsko	46 754 778	1 180 000	2,6
Belgicko	11 589 623	870 000	7,6
Švédsko	10 099 265	810 000	8,1
Bulharsko	6 948 445	790 000	11,1
Grécko	10 423 054	620 000	5,7

Zdroj: Statista

Graf č. 1: Percentuálny podiel moslimskej populácie v Európe v roku 2016



Zdroj: Pew Research Center

¹³ SADOVEANU, D. (2011): Islamic banking in European union countries: challenges and opportunities.

Na základe údajov z tabuľky a grafu môžeme potvrdiť, že Európa ponúka obrovský potenciál pre rast islamských bánk, najmä preto, že sa vo viacerých krajinách nachádzajú početné moslimské komunity. Mnoho krajín v Európe uvažuje o vydaní zákonov na podporu islamského bankového priemyslu. Krajiny ako Francúzsko, Nemecko a Taliansko podnikajú pozitívne kroky na implementáciu islamského financovania.¹⁴

Turecká banka Kuveyt Turk sa stala prvou islamskou bankou, ktorá získala v Nemecku úplnú bankovú licenciu, ktorá jej umožňuje poskytovať klientom kompletne islamské bankové služby. V lete 2015 otvorila pridruženú pobočku v Mannheime a Berlíne a plánuje rozšíriť svoje pôsobenie v Nemecku a EÚ.¹⁵

Aj na základe tejto skutočnosti má implementácia islamského bankovníctva v Nemecku obrovský potenciál úspechu. Je to tak kvôli tomu, že v Nemecku existuje veľký trhový potenciál z dôvodu rôznych cieľových skupín.

Po prvé, moslimovia v Nemecku spočiatku požadovali produkty islamského bankovníctva a konečne môžu uspokojiť svoj dopyt po bankovníctve vyhovujúcom šarií. Navyše, samotná Islamská banka a finanční poradcovia sú moslimovia a vzájomné porozumenie a kultúrne pozadie vytvára dôveru medzi zákazníkom a bankárom, čo by mohlo posilniť ich vzťah a zvýšiť ochotu zákazníka investovať.

Po druhé, etický bankový sektor je rozvíjajúcim sa priemyslom a v Nemecku neustále rastie jeho dôležitosť a popularita. Pretože kritériá pre etické bankovníctvo sa podobajú produktom vyhovujúcim šarií, nemeckí nemoslimovia, ktorí stratili dôveru v konvenčné bankovníctvo a požadujú udržateľné a etické investičné praktiky, sa môžu stotožniť s princípmi islamského bankovníctva.

Po tretie, hlavnou cieľovou skupinou, ktorá vysvetľuje značný trhový potenciál v Nemecku, je turecká komunita. Väčšina moslimov žijúcich v Nemecku je tureckého pôvodu (2,5–2,7 milióna), z ktorých 85 % sa označuje za nábožných. Tvorí teda najväčšiu a najreligióznejšiu skupinu spomedzi všetkých moslimov v Nemecku.¹⁶

4 Determinanty islamského bankovníctva v Nemecku

Niekoľko štúdií o islamskom bankovníctve sa uskutočnilo v krajinách, kde sa nachádza majoritná moslimská populácia, ako napríklad v Malajzii, Egypte a Pakistane.¹⁷ V Európskej únii alebo konkrétne v Nemecku sa až donedávna vykonalo veľmi málo štúdií zaoberajúcich sa islamským bankovníctvom.¹⁸

Volk a Pudelko (2010) vytvorili rámec determinantov ovplyvňujúcich islamské bankovníctvo v Nemecku. Zaradujeme sem tieto determinanty: dopytové podmienky, spoločenské podmienky, regulačné podmienky a podmienky ponuky.¹⁹

Dopytové podmienky označujú „*domáci dopyt miestnych spotrebiteľov a malých podnikateľov*.“²⁰ Občania v danej krajine musia mať o produkt alebo službu záujem. Existuje však paradox, spočívajúci v tom, že väčšina moslimskej populácie pochádza z Turecka, avšak

¹⁴ ALHARBI, A. (2015): Development of the Islamic banking system.

¹⁵ HEB, A. (2015): Comparative analysis of performance of islamic vis a vis conventional banking of Pakistan during global financial crisis 2007–2010.

¹⁶ ELSNER A. – KLEINERT T. – STREBEL-NELSON H. (2018): Islamic Banking 101: Turkish Banks in Germany.

¹⁷ LATEH, N. – ISMAIL, S. – ARIFFIN, N. M. (2009): ‘Customers’ perceptions on the objectives, characteristics and selection criteria of Islamic banks in Thailand.

¹⁸ BELOUCIF, A., BOUKHOBZA, T., & BAUMRUCK-LAWRENZ, L. (2017): A study of German consumers’ perception of Islamic banking.

¹⁹ VOLK, S. AND PUDELKO, M. (2010): Challenges and opportunities for Islamic retail banking in the European context: lessons to be learnt from a British-German Comparison.

²⁰ VOLK, S. AND PUDELKO, M. (2010): Challenges and opportunities for Islamic retail banking in the European context: lessons to be learnt from a British-German Comparison.

krajina ich pôvodu je od svojho založenia v roku 1923 sekulárna.²¹ Sekulárna ústava donedávna nebránila vytvoreniu, avšak obmedzovala islamské bankovníctvo. To sa automaticky nepremietne do menšieho záujmu nemeckých moslimov o islamské bankovníctvo.

Spoločenské podmienky odkazujú na postoje k moslimom. V Európe existujú veľké predsudky voči moslimom. V Nemecku sa to týka najmä otázky integrácie. Zavedenie islamských štúdií na verejnej škole a perspektíva islamského bankovníctva skôr vyvolávajú u nemeckej populácie strach.²² Nepovažuje sa to za možnosť uľahčiť moslimský život. Namiesto toho podporuje obavy, že sa bude rozvíjať paralelná spoločnosť.²³ Napriek tomu, že je Turecko sekulárnou krajinou, mnohí vnímajú turecké komunity ako hrozbu. Presnejšie, sú považované za hrozbu potenciálneho terorizmu.²⁴

Regulačné podmienky odkazujú na „*národný regulačný rámec*.“ V prvom rade islamským bankám neboli donedávna vydané žiadne plnohodnotné licencie. V súčasnosti sa finančné prostriedky zhromažďujú a prevádzajú do Turecka s cieľom investovať ich do produktov v súlade so šariou. Na zabezpečenie konkurencieschopnosti týchto finančných produktov by boli navyše potrebné špeciálne daňové zákony.

Podmienky ponuky odkazujú na „*dostupnosť skúseností a kompetencie v poskytovaní služieb moslimským zákazníkom*.“ Nemecku táto kompetencia chýba. Na druhej strane, Spojené kráľovstvo zriadilo inštitúcie islamského bankovníctva na základe svojej koloniálnej minulosti a historickým väzbám. Okrem toho je Londýn považovaný za finančné centrum disponujúce dostatkom kapitálu, znalosťami a zručnosťami v oblasti poskytovania islamských finančných služieb.

Ďalším problémom je požiadavka na vytvorenie kontrolných rád šarie. Tieto rady pozostávajú z expertov na šariu a finančných odborníkov. V islamskom bankovníctve takáto rada skúma, či je finančný produkt v súlade so šariou. Odborníkov na šariu, ktorí poskytujú tieto služby a hovoria po nemecky, je však nedostatok.²⁵

Záver

Islamské bankovníctvo je jedným z rastúcich odvetví, ktoré má veľký potenciál do budúcnosti. Z dôvodu rastúcej moslimskej populácie v Európe sa stáva táto forma poskytovania finančných služieb čoraz viac populárna aj mimo tradičných území, ako napríklad Ázia a Severná Afrika. Výraznejšia expanzia islamských inštitúcií nastala až prvej dekáde 21. storočia. Nemecko, ako najväčšia ekonomika EÚ, má po Francúzsku druhú najpočetnejšiu moslimskú populáciu v Európe, z čoho je viac ako 65 % pôvodom z Turecka. To vytvára nemalý potenciál pre rozvoj sektora islamských finančných služieb v krajine. Mnohé štúdie poukazujú na skutočnosť, že islamské bankovníctvo môže byť atraktívne aj pre nemoslimov hľadajúcich alternatívu voči konvenčnému bankovníctvu. Ďalšiemu rozvoju islamského bankovníctva v Nemecku bráni nedostatočný právny rámec, nie príliš ideálne spoločenské podmienky súvisiace s integráciou moslimov a taktiež nedostatok odborníkov na šariu, ktorí by boli súčasťou kontrolných rád. Ďalší vývoj ukáže, ako sa dokáže Nemecko vysporiadať sa s výzvami, ktoré do určitej miery obmedzujú expanzívny potenciál islamského finančnictva v krajine.

²¹ ESPOSITO, J. L. (1999): The Islamic Threat: Myth or Reality?

²² KERN, S. (2012): Islam Needs a Fair Chance in Germany.

²³ VOLK, S. AND PUDELKO, M. (2010): Challenges and opportunities for Islamic retail banking in the European context: lessons to be learnt from a British-German Comparison.

²⁴ ANDELMAN, D. A. (2010): So Europe ends at Bosphorus?

²⁵ VOLK, S. AND PUDELKO, M. (2010): Challenges and opportunities for Islamic retail banking in the European context: lessons to be learnt from a British-German Comparison.

Použitá literatúra:

1. Al Baraka (2018). *Al Baraka Launches Europe's First Interest Free, Digital only Banking Service "insha" in Germany*. Available at: <https://www.albaraka.com.tr/pdf/Albaraka-insha-berlin-event-PR-Final-01102018.pdf>
2. ALHARBI, A. (2015). Development of the Islamic banking system. *Journal of Islamic Banking and Finance*, 3(1), 12-25.
3. ANDELMAN, D. A. (2010). 'So Europe ends at Bosphorus?', *World Policy Journal*, Vol. 27, No. 2, pp. 91–98.
4. BELOUCIF, A. – BOUKHOBZA, T. – BAUMRUCK-LAWRENZ, L. (2017). A study of German consumers' perception of Islamic banking. *International Journal of Islamic Marketing and Branding*, 2 (1), 37-64. doi: 10.1504/IJIMB.2017.10004189.
5. CASPER, M. – ALLALI, A. (2017). *Islamic Finance Made in Germany - A Case Study on Kuveyt Türk (KT Bank): Germany's First Islamic Bank*. Münster: Center for Religion and Modernity.
6. CATAK, Ç. – YILMAZ ARSLAN, S. (2020). Does Islamic banking have a future in Germany? Survey on German Muslims perceptions. *Journal of Economics, Finance and Accounting (JEFA)*, V.7(2), p.187-197.
7. ČECH, Ľ. – KRUPOVÁ, K. (2020). Limity islamského ekonomického modelu pri vymedzení jeho miesta vo svetovej ekonomike. In *Medzinárodné vzťahy*, 2020, roč. XVIII. č. 2, s. 97-114 ISSN 1339-2751 Dostupné na: https://fmv.euba.sk/www_write/files/dokumenty/veda-vyskum/medzinarodnevtahy/archiv/2020/2/mv_2020_2_97-114_cech_krupova.pdf
8. DI MAURO, F. – P. CARISTI – S. COUDERC – A. DI MARIA – L. HO – B. GREWAL – S. MASCIANTONIO – S. ONGENA – S. ZAHER (2013). "Islamic Finance in Europe," *Occasional Paper Series*, European Central Bank, June 2013 (Frankfurt am Main, Germany).
9. ELSNER A. – KLEINERT T. – STREBEL-NELSON H. (2018). Islamic Banking 101: Turkish Banks in Germany. In Bakırcı F., Heupel T., Kocagöz O., Özen Ü. (eds) *German-Turkish Perspectives on IT and Innovation Management*. FOM-Edition (FOM Hochschule für Oekonomie & Management). Springer Gabler, Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-658-16962-6_20.
10. ESPOSITO, J. L. (1999). *The Islamic Threat: Myth or Reality?*, 3rd ed., Oxford University Press, New York.
11. FARHOUSH, A. – SCHMIDT, N. (2012). Islamic Finance in Germany: Trends, Opportunities and Potential, 235-266, *Islamic Capital Markets: Products and Strategies*. eds: Kabir Hassan and Michael Mahlkecht.
12. GLEISNER, F. – HACKETHAL, A., – RAUCH, C. (2009). Migration and the retail banking industry: An examination of immigrants' bank nationality choice in Germany. *European Journal of Finance* 16(5), 459-480. doi: 10.1080/13518470903314410.
13. HEB, A. (2015). Comparative analysis of performance of islamic vis a vis conventional banking of Pakistan during global financial crisis 2007–2010. *Journal of Islamic Banking and Finance*, 32(1), 45–53.
14. LATEH, N. – ISMAIL, S. – ARIFFIN, N. M. (2009). 'Customers' perceptions on the objectives, characteristics and selection criteria of Islamic banks in Thailand', *Gadjah Mada International Journal of Business*, Vol. 11, No. 2, pp. 167–189.
15. SADOVEANU, D. (2011). *Islamic banking in European union countries: challenges and opportunities*. CES Working Papers III (4).
16. SCHOENENBACH, R. (2013). Chances for Islamic Finance in Germany? In *True Banking*. Feb-Mar 2013 Dostupné na: <http://truebanking.com.pk/img/articles/article-2.pdf>

17. SCHUSTER, F. (2013). Perspektiven des Islamic Banking im deutschen Bankenwesen unter Betrachtung der Finanzstabilität, des Gewinnstrebens deutscher Banken und Berücksichtigung des deutschen Absatzmarktes. In *Deutsches Institut für Bankwirtschaft* Schriftenreihe, Band 10 (b) 12/2013.
18. VOLK, S. – PUDELKO, M. (2010). 'Challenges and opportunities for Islamic retail banking in the European context: lessons to be learnt from a British-German Comparison', *Journal of Financial Services Marketing*, Vol. 15, No. 3, pp.191–202.
19. WENTLER, C. (2012). *Islamic Banking – Ein aufsteigendes Geschäftsmodell?* Hamburg: Diplomica.

Kontakt:

Ing. Adam Cibula

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: adam.cibula@euba.sk

US PRESIDENTIAL ELECTION 2020

Peter Csanyi

Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava,
Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava 5, Slovakia, e-mail: peter.csanyi@euba.sk

Abstract: The goal of this paper is to analyze the 2020 US presidential election and its potential effect on the course of the US politics and on the world. The result of this election was very important for the country as well as for the entire world. The most significant question, especially from the USA's point of view, was whether the citizens/voters' dissatisfaction that resulted in the victory of Donald Trump in 2016 has been changed positively or created an even more divided society dissatisfied with the direction of President Trump's policy based on his slogan "Make America Great Again". In 2016, enough US voters could convince themselves that Trump somehow deserved a chance. But the truth was clear enough even then. For all the pretense at deliberation, the world's greatest democracy has been reduced to holding not a battle of ideas but a referendum on the truth. The 2020 US presidential election's results brought a new hope for the nation, especially when president-elect Joe Biden vowed not to divide but to unify the country.

Key words: USA, presidential election, Joe Biden, Donald Trump, US politics

JEL: N40

1 Some important key details on the US presidential election

To become US president, the candidates don't actually need to win the popular vote. Instead, candidates are aiming to win the majority in something called the Electoral College. Millions more Americans are voting by mail than in previous elections. Counting postal votes can take more time, and some states don't start until polling day, so there are almost certainly delays for some results. And because of this unprecedented surge of postal votes, a candidate who takes an early lead may end up being overtaken as postal or in-person votes are tallied.

The Electoral College means that each state gets a number of electors, roughly in proportion to its population. In most cases, whichever candidate wins a state also wins all that state's electors, who meet later to choose the president and vice-president. Because there are 538 Electoral College votes, each candidate needs 270 to win. In some states, electors could vote for whichever candidate they prefer, regardless of who voters backed. But in practice, electors almost always vote for the candidate who wins the most votes in their state.

If electors vote against their states' presidential pick, they are termed "faithless". Interesting fact that, for example, in 2016, seven Electoral College votes were cast this way, but no result has been changed by faithless electors (Trump vs Clinton).¹

Different states have different rules for how - and when - to count postal ballots, meaning there will be large gaps between them in terms of reporting results. This year some states, like Florida and Arizona, began pre-processing ballots weeks before November 3, 2020. Others, like Wisconsin and Pennsylvania, didn't touch these votes until Election Day, meaning they were slower to count. To add to the confusion, states differ in their deadlines for when to accept postal ballots. Some, like Georgia, only counted ballots had received on or before November 3, while others, like Ohio, counted late ballots as long as they were postmarked by November 3, 2020.

¹ National Archives (2016).

This is due in part to more differences between states in reporting. In some states, ballots cast in person on Election Day are counted first. These counts were expected to favor Donald Trump in 2020 US Presidential Election, as his supporters were expected to be more likely to vote on the day. In other places, postal votes cast prior to November 3, 2020 were reported first or included in early counts along with day-of votes. Initial results from these states favored Joe Biden, as Democrats preferred to vote by mail this year. Tens of millions of postal ballots were cast in this year's election - what doubled the number in 2016. Some states accepted ballots that arrived well after Election Day - as long as they are postmarked on or before November 3, 2020 - which further slowed down the count. And once they had arrived, postal votes took longer to count than in-person ballots. Postal ballots must be manually removed from their envelopes and verified as valid before they can be tabulated.²

There is also the looming concern of electoral fraud - a common refrain from the Trump campaign. Importantly, instances of electoral fraud are incredibly rare, and there is no evidence that postal ballots are especially susceptible. Overall, the rate of voting fraud in the US is between 0.00004% and 0.0009%, according to a 2017 study by the Brennan Center for Justice.³

Another interesting fact about the Presidential election is that even a candidate lost the public vote he or she can still become a president. Two out of the last five elections were won by candidates who had fewer votes from the general public than their rivals. It is possible for candidates to be the most popular candidate among voters nationally, but still fail to win enough states to gain 270 electoral votes.

In 2016, Donald Trump had almost three million fewer votes than Hillary Clinton, but won the presidency because the Electoral College gave him a majority. In 2000, George W Bush won with 271 electoral votes, although Democrat candidate Al Gore won the popular vote by more than half a million. Only three other presidents have been elected without winning the popular vote, all of them in the 19th Century: John Quincy Adams, Rutherford B Hayes and Benjamin Harrison.⁴

2 Presidential candidates and the US presidential election result

Former Vice President Joseph R. Biden Jr. was the presumptive Democratic nominee to challenge President Trump in the 2020 race. The field of Democratic presidential candidates was historically large, but all others had dropped out. President Trump had also picked up a few Republican challengers, but they had also ended their campaigns pretty soon.

Who is Joe Biden?

The former vice president and former senator from Delaware had run for president twice before the 2020 election. He is known for his down-to-earth personality and his ability to connect with working-class voters. His eight years as Barack Obama's vice president are a major selling point for many Democrats.

His signature issues: Restoring America's standing on the global stage; adding a public option to the Affordable Care Act; strengthening economic protections for low-income workers in industries like manufacturing and fast food.⁵

Who is Donald Trump?

The incumbent US president is a "former" real estate developer and reality television star. His main legislative accomplishment as president: a sweeping tax cut that chiefly benefited corporations and wealthy investors. He has focused on undoing the policies of the Obama

² Ballotpedia (2020).

³ Brennan Center for Justice (2020).

⁴ National Popular Vote (2020).

⁵ Joe Biden's candidate profile page (2020).

administration, including on health care, environmental regulation and immigration. Interesting fact that he was impeached by the House of Representatives for seeking to pressure Ukraine to smear his political rivals, but was acquitted by the Senate.

His signature issues: Restricting immigration and building a wall at the Mexican border; renegotiating or canceling international deals on trade, arms control and climate change; withdrawing American troops from overseas.⁶

Democratic candidate Joseph Robinette Biden Jr., was elected the 46th President of the United States on November 7, 2020, beating incumbent U.S. President Donald Trump, by securing more than the required 270 of 538 Electoral College votes needed to win the White House. Biden’s running mate, Kamala Devi Harris, a U.S. Senator from California, will become the first woman and first Indian- and African-American Vice-President of the country. President-elect Biden will inherit, from President Trump, a deeply divided country, battered by the coronavirus pandemic, facing high levels of unemployment and fraying race relations.

Joe Biden, 77, is the oldest candidate ever elected to the White House. His victory comes in his third run for the nation's highest office. Kamala Harris made history as the first Black woman elected as vice president of the United States, shattering barriers that have kept men - almost all of them white - entrenched at the highest levels of American politics for more than two centuries. The 56-year-old California senator, also the first person of South Asian descent elected to the vice presidency, represents the multiculturalism that defines America but is largely absent from Washington’s power centers.

Table 1: Results of the US Presidential Election

Presidential Candidate:	Electoral College Votes:
Joe Biden (Democratic Party)	306
Donald Trump (Republican Party)	232

Source: Presidential Results: <https://edition.cnn.com/election/2020/results/president>

After nearly 50 years in public office, and a lifetime of presidential ambitions, Joe Biden has captured the White House. It was not the campaign anyone predicted. It took place amidst a once-in-a-century pandemic and unprecedented social unrest. He was running against an unconventional, precedent-defying incumbent. But in his third try for the presidency, Biden and his team found a way to navigate the political obstacles and claim a victory that, while narrow in the Electoral College tally, is projected to surpass Trump's overall national total by millions of votes.

Top reasons Joe Biden finally won the presidency:⁷

- a) COVID-19 - Perhaps the biggest reason Biden won the presidency. The coronavirus pandemic, as well as claiming more than 230,000 lives, also transformed American life and politics in 2020. And in the final days of the general election campaign, Donald Trump himself seemed to acknowledge this. The media focus on COVID, however, was a reflection rather than a driver of the public's concern about the pandemic - which translated into unfavorable polling on the president's handling of the crisis. The pandemic and the subsequent economic decline knocked Trump off his preferred campaign message of growth and prosperity.
- b) Americans supported anyone but Donald Trump – According to the Biden campaign the election was a "battle for the soul of America", and a chance for the national to put what Biden characterized as the divisiveness and chaos of the past four years behind it.

⁶ Donald Trump’s candidate profile page (2020).

⁷ DOVERE, E. I. (2020): Why Biden Won.

Beneath that slogan, however, was a simple calculation. Biden bet his political fortunes on the contention that Trump was too polarizing and too inflammatory, and what the American people wanted was calmer, steadier leadership. Democrats succeeded in making this election a referendum on Trump, not a binary choice between the two candidates. Biden's winning message was simply that he was "not Trump".

- c) Staying in the center - During the campaign to be the Democratic candidate, Biden's competition came from his left, with Bernie Sanders and Elizabeth Warren who ran well-financed and organized campaigns that generated rock-concert sized crowds. Despite this pressure from his liberal flank, Biden stuck with a centrist strategy, refusing to back universal government-run healthcare, free college education, or a wealth tax. This allowed him to maximize his appeal to moderates and disaffected Republicans during the general election campaign. This strategy was reflected in Biden's choice of Kamala Harris as his running mate when he could have opted for someone with stronger support from the party's left wing.⁸

If we compare President Trump's vote numbers, it is not bad at all. He won more than 70 million votes, the second highest total in American history. Nationally, he has more than a 47% share of his vote, and looks to have won 24 states, including his favorites, Florida and Texas.

He has an extraordinary hold over large swathes of this country, a visceral connection that among thousands of supporters has brought a near cult-like devotion. After four years in the White House, his supporters studied the fine print of his presidency and clicked enthusiastically on the terms and conditions. Any analysis of his political weakness in 2020 also has to acknowledge his political strength. However, he was defeated, becoming one of only four incumbents in the modern era not to get another four years.⁹ Also he has become the first president to lose the popular vote in consecutive elections.

It is a paradox, but Donald Trump most likely lost the presidency in 2020 for the same reason he won the presidency in 2016. He was a norm-busting political outsider who was prepared to say what had previously been unsayable. He lost supporters from 2016, who were put off by his aggressive behavior. This was especially true in the suburbs. Joe Biden improved on Hillary Clinton's performance in 373 suburban counties, helping him claw back the Rust Belt states of Pennsylvania, Michigan and Wisconsin, and enabling him to gain Georgia and Arizona.¹⁰ Donald Trump has a particular problem with suburban women.

A very interesting takeaway is that educated Republicans, some of whom had voted for Trump four years ago prepared to give him a chance, thought his presidency was too "unpresidential". Though they understood he would be unconventional, many found the manner in which he defied so many customs and behavioral norms off-putting and often offensive. They were put off by his aggressiveness. His stoking of racial tensions. His use of racist language in tweets maligning people of color. His failure, on occasions, to adequately condemn white supremacy. His trashing of America's traditional allies and his admiration for authoritarian strongmen, such as Vladimir Putin, etc. Then there was what critics derided as his creeping authoritarianism, seen after the election in his refusal to accept the result.

3 Potential effect of the US presidential election on the course of the US politics and on the world

When Joe Biden formally announced his entry into the 2020 presidential race, he declared that he stood for two things - workers who "built this country", and values that can bridge its divisions.¹¹ As the US faces challenges from coronavirus to racial inequity, his pitch

⁸ ZURCHER, A. (2020): US election results: Five reasons Biden won.

⁹ HALTIWANGER, J. (2020): Trump is the first president in nearly 3 decades to lose a reelection.

¹⁰ Presidential Results (2020).

¹¹ BURNS, A. (2019): Joe Biden Announces 2020 Run for President, After Months of Hesitation.

is to create new economic opportunities for workers, restore environmental protections and healthcare rights, and international alliances.

The president-elect, Joe Biden, stands on some key issues:

His approach to fighting coronavirus, the most immediate and obvious challenge facing the country, is to provide free testing for all and hire 100,000 people to set up a national contact-tracing program. The plan is to establish at least 10 testing centers in every state, call upon federal agencies to deploy resources and give firmer national guidance through federal experts. Besides, all governors should mandate wearing masks. He introduced a proposal to allow families with children to receive a monthly federal payment of \$250 to \$300 during the COVID-19 pandemic.

To address the immediate impact of the coronavirus crisis, Biden wants to spend "whatever it takes" to extend loans to small businesses and increase direct money payments to families. Among the proposals are an additional \$200 in Social Security payments per month, rescinding Trump-era tax cuts and \$10,000 of student loan forgiveness for federal loans.

Biden also supports a healthcare plan that would build upon the Affordable Care Act (Obamacare), including an expansion of the public option. The plan would also not allow pharmaceutical corporations to avoid negotiating with Medicare over drug prices. Consumers would be allowed to import drugs from other countries, which the Biden campaign says would promote fairness. He opposes Medicare for All, a proposal that would make the government the main health insurance provider for Americans and wants to lower the age of Medicare eligibility from 65 to 60.¹²

In the wake of the race protests that have gripped the US this year, he said he believes that racism exists in the US and must be dealt with through broad economic and social programs to support minorities. A pillar of his "build back" program is to create business support for minorities through a \$30bn investment fund.

On criminal justice, Biden has now proposed policies to reduce incarceration, address race, gender and income-based disparities in the justice system, and rehabilitate released prisoners. He would now create program to incentivize states to invest in incarceration reduction efforts, eliminate mandatory minimum sentences, decriminalize marijuana and expunge prior cannabis convictions, and end the death penalty. However, he has rejected calls to defund police, saying resources should instead be tied to maintaining standards.¹³

Biden has called climate change an existential threat, and says he will rally the rest of the world to act more quickly on curbing emissions by rejoining the Paris Climate Accord. The agreement, which Donald Trump withdrew from, committed the US to cutting greenhouse gases up to 28% by 2025, based on 2005 levels. Though he does not embrace the Green New Deal - a climate and jobs package put forward by the left wing of his party - he is proposing a \$1.7tn federal investment in green technologies research to be spent over the next 10 years, and wants the US to reach net zero emissions by 2050 - a commitment that was made by more than 60 other countries last year.

Regarding education, in a notable shift to the left, Biden has endorsed several big pieces of education policy that have become popular within the party – the mentioned student loan debt forgiveness, expansion of tuition-free colleges, and universal preschool access.

To undo Donald Trump's border protection policy Biden supports a pathway to citizenship for undocumented immigrants and has committed to a 100-day moratorium on deportations. He also promises to protect the "Dreamers" - people brought illegally to the US as children who were permitted to stay under an Obama-era policy - as well as ensure they are eligible for federal student aid.

¹² HALTIWANGER, J. (2020): Where Biden stands on the most important issues in 2020.

¹³ EMBER, S. (2020): Where does Joe Biden Stand on Major Policies?

Joe Biden also have an ambitious plan to restore America's reputation. There is little to suggest that Biden's values on foreign policy have shifted away from multilateralism and engagement on the world stage, in opposition to Trump's unabashedly isolationist one. He has also promised to repair relationships with US allies, particularly with the NATO alliance, which Trump has repeatedly threatened to undermine with funding cuts. The president-elect thinks that China should be held accountable for unfair environment and trade practices, but instead of unilateral tariffs, he has proposed an international coalition with other democracies that China can't afford to ignore, though he has been vague about what that means. In a fact, Joe Biden's victory offers another challenge for the Chinese system. Probably, Beijing would be glad to see the back of Donald Trump, who hit China with a trade war, levied a raft of punitive sanctions and badgered and blamed them for the coronavirus pandemic.

However some analysts have suggested that the Chinese leadership may now be feeling secretly disappointed. Not because they have any lasting fondness for Donald Trump, but because another four years of him in the White House held out the tantalizing prospect of a bigger prize. Divisive at home, isolationist abroad - President Trump seemed to Beijing the very embodiment of the long-anticipated and hoped for decline in US power. China might try to find advantage in Joe Biden's willingness to seek cooperation on big issues like climate change. But he's also promised to work to repair America's alliances, which may prove to be far more effective in constraining China's superpower ambitions than Trump's go-it-alone approach.¹⁴

Regarding Russia, Joe Biden's administration might be more predictable for Moscow than it has been Donald Trump's kind of policy. On the other side, the president-elect has named Russia as "the biggest threat" to America several times and Kremlin has not forgotten Biden's statement in 2011 about Vladimir Putin's bad influence on the country.¹⁵ Biden and Putin are not a match regarding their geopolitical views. Moscow fears that the Biden presidency will mean more pressure and more sanctions from Washington. With a Democrat in the White House, it could be payback time for Russia's alleged intervention in the 2016 US election. However, as it was mentioned, Russia predicts a Biden administration will, at least, be more predictable than the Trump team. That might make it easier to reach agreement on pressing issues, like New Start - the crucial US-Russian nuclear arms reduction treaty due to expire in February 2021. Moscow will want to move on from the Trump era and try to build a working relationship with the new White House, although there is no guarantee of success.

North Korea's leader Kim Jong-un would have likely preferred another four years of Donald Trump. The leaders' unprecedented meeting and follow-ups made for incredible photo-ops for the history books, but very little of substance was signed. Neither side got what they wanted out of these talks: North Korea has continued to build up its nuclear arsenal and the US has continued to enforce strict sanctions. In contrast, Joe Biden has demanded North Korea show that it is willing to abandon its nuclear weapons program before he holds any meetings with Kim Jong-un. Many analysts believe that unless Joe Biden's team initiates talks with Pyongyang very early on, the days of "fire and fury" may return.¹⁶ Kim might want to get Washington's attention with a return to long-range missile tests, but he won't want to increase tensions to the point that the already impoverished state would be hit with even more sanctions.

The US and UK's special relationship may face a downgrade with Joe Biden as the new US president. The leaders of these countries will not be seen as natural allies: Joe Biden, the seasoned Democrat, and Boris Johnson, the bombastic Brexiteer. In looking at how their future relationship might work, it's worth considering the past. Specifically the year 2016, when Donald Trump won the White House and the UK voted to leave the EU. Both Joe Biden and the then-president at the time, Barack Obama, made no secret they preferred another outcome

¹⁴ BBC News (2020): Joe Biden: Where does he stand on key issues?

¹⁵ ARIT, J. (2014): Joe Biden's Foreign Policy Strategy Includes Telling Putin He Has No Soul.

¹⁶ DENYER, S. (2020): North Korea watches Biden victory with one finger on the missile test trigger.

on Brexit. The UK government's recent maneuvers in relation to Brexit have not gone down well with key Democrats and the Irish lobby, including the US president-elect. Joe Biden said he would not allow peace in Northern Ireland to become a "casualty of Brexit" if elected - stating that any future US-UK trade deal would be contingent upon respecting the Good Friday Agreement.¹⁷ Although Joe Biden and Boris Johnson have not found some common ground, the two countries they lead, after all, have long-standing and deep-running diplomatic ties - not least in the areas of security and intelligence.

Germany hopes for a return to a close relationship again with their key ally once Donald Trump has departed. Only 10% of Germans trust President Trump on foreign policy, according to the Pew Research Centre. He is more unpopular in Germany than in any other country surveyed. Even Russia's Putin and China's Xi Jinping poll better in Germany.¹⁸ President Trump is accused of undermining free trade and dismantling the multinational institutions which Germany relies on economically. His spats with China have rattled German exporters and he has a notoriously poor relationship with Chancellor Angela Merkel. German politicians and voters have been shocked by his abrasive style, his unconventional approach to facts and his frequent attacks on Germany's car industry. Despite this, the US is Germany's biggest trading partner and the transatlantic relationship is critical for European security. German ministers have criticized President Trump's calls for vote-counting to stop and his unsubstantiated claims of electoral fraud. There is an awareness here that major policy differences between Washington and Berlin will not go away under a Biden presidency.¹⁹ However, Berlin is looking forward to working with a president who values multilateral co-operation.

Conclusion

Joe Biden is set to become the 46th president of the United States. The decisive moment came four days after the election, when he secured Pennsylvania's 20 electoral-college votes, taking his tally past the 270 needed to win the White House. Georgia, the last state called for the candidate of Democrats, on November 13, 2020, took his final total to 306 votes. North Carolina topped off Donald Trump's count at 232. Although the Democrats won the presidency, a record turnout did not deliver the decisive blow they had hoped for. Joe Biden may have to govern with a divided Congress.

As in 2016 Donald Trump outperformed his rival in rural parts of the country, whereas Joe Biden racked up votes in the cities. The race for control of the Senate remains open, pending two run-off elections in Georgia in January 2021, but Democratic hopes of a blue wave were dashed. Republican candidates prevailed in many red-tinged states where Democrats had hoped for an upset. Democrats retained control of the House of Representatives, but the eventual size of their majority is still unclear.

Biden is only the fourth candidate to beat an incumbent in the past 100 years, and he did it against a president directing the force of his entire administration into a taxpayer-funded reelection effort. Biden won the most votes in American history, and with votes still being counted that are leaning his way, his share of the electorate is already on par with the percentage of the vote Ronald Reagan won in 1980; it's looking like the second-biggest popular-vote margin in the past 20 years, after Obama's in 2008.²⁰ He had strong support from moderates and progressives, won more votes from Black voters and women than either Obama or Clinton

¹⁷ LANDLER, M. (2020): Don't Mess With Ireland, Biden Warns Boris Johnson.

¹⁸ POUHTER, J. – MORDECAI, M. (2020): Americans and Germans Differ in Their Views of Each Other and the World.

¹⁹ ELLYATT, H (2020): Biden's 'America is back' is good news for Germany.

²⁰ The Library of Congress (2020): U.S. Election Statistics: A Resource Guide; American Presidency Project: Presidential Election Data. <https://www.presidency.ucsb.edu/statistics/elections>

did, and ran stronger in many white areas than Democrats have recently. And he is willing to fight COVID-19.

A political problem for Trump was that he failed to expand his support beyond his core Trump base. After four exhausting years, many voters simply wanted a presidency they could have on in the background - an occupant of the White House who would behave in a more conventional manner. They had tired of the infantile name-calling, the ugly language and the ceaseless confrontation. They wanted a return to some kind of normalcy.

As the US faces challenges from coronavirus to racial inequity, Joe Biden's pitch is to create new economic opportunities for workers, restore environmental protections and healthcare rights, and international alliances.

One of Biden's top priorities is to breathe life back into the eroding transatlantic alliance with Europe, which, until Trump took office, had provided the foundation of U.S. interests since the Second World War. The Trump doctrine of "America First" weakened an alliance that for decades has been Washington's most powerful global tool.

He is expected to work quickly to repair relations with NATO, representing almost a billion people, after four years of bashing by Trump. He will almost certainly push to adapt and broaden its mission for twenty-first century challenges, such as military technology and cyber. Biden believes in international treaties and institutions. He wants to rejoin accords that Trump abandoned. Among his early acts, Biden intends to return to the 2015 Paris climate agreement that was designed to save the planet, and to reengage with the World Health Organization to shape a stronger global response to the COVID-19 pandemic. Biden plans to extend New Start, the only remaining arms-control treaty with Russia that limits nuclear weapons. He also wants to work with the three European powers – Great Britain, France, and Germany, as well as Russia and China (although a different way with these two countries). And we cannot forget that one of Biden's most important pillars of his foreign policy is toughness on undemocratic regimes and dictators. He will not glad-hand autocrats, whatever their resources or power as Donald Trump did with North Korea, Saudi Arabia, Brazil or Egypt.

References:

1. ARIT, J. (2014): Joe Biden's Foreign Policy Strategy Includes Telling Putin He Has No Soul. [online]. In: <https://www.theatlantic.com>, 21.7.2014. [cited 25.11.2020]. Available at: <https://www.theatlantic.com/politics/archive/2014/07/joe-bidens-foreign-policy-strategy-includes-telling-putin-he-has-no-soul/374741/>.
2. Ballotpedia (2020) [online], [cited 20.11.2020]. Available at: https://ballotpedia.org/When_states_can_begin_processing_and_counting_absentee_mail-in_ballots,_2020.
3. BBC News (2020): Joe Biden: Where does he stand on key issues? [online]. In: <https://www.bbc.com>, 7.11.2020. [cited 24.11.2020]. Available at: <https://www.bbc.com/news/election-us-2020-53575474>.
4. Brennan Center for Justice (2020) [online], [cited 20.11.2020]. Available at: <https://www.brennancenter.org/our-work/research-reports/resources-voter-fraud-claims>.
5. BURNS, A. (2019): Joe Biden Announces 2020 Run for President, After Months of Hesitation. [online]. In: <https://www.nytimes.com>, 25.4.2019. [cited 22.11.2020]. Available at: <https://www.nytimes.com/2019/04/25/us/politics/joe-biden-2020-announcement.html>.
6. DENYER, S. (2020): North Korea watches Biden victory with one finger on the missile test trigger. [online]. In: <https://www.washingtonpost.com>, 9.11.2020. [cited 25.11.2020]. Available at: https://www.washingtonpost.com/world/asia_pacific

- /northkorea-us-election-biden/2020/11/09/30f79150-19fe-11eb-8bda-814ca56e138b_story.html.
7. Donald Trump's candidate profile page (2020) [online], [cited 21.11.2020]. Available at: <https://www.nytimes.com/interactive/2020/us/elections/donald-trump.html>.
 8. DOVERE, E, I. (2020). Why Biden Won? [online]. In: <https://www.theatlantic.com>, 7.11.2020. [cited 22.11.2020]. Available at: <https://www.theatlantic.com/politics/archive/2020/11/why-biden-won-presidency/616980/>.
 9. ELLYATT, H. (2020): Biden's 'America is back' is good news for Germany. [online]. In: <https://www.cnbc.com>, 25.11.2020. [cited 26.11.2020]. Available at: <https://www.cnbc.com/2020/11/25/why-biden-is-good-news-for-germany.html>.
 10. EMBER, S. (2020): Where does Joe Biden Stand on Major Policies? [online]. In: <https://www.nytimes.com>, 8.11.2020. [cited 24.11.2020]. Available at: <https://www.nytimes.com/article/joe-biden-policies.html>.
 11. HALTIWANGER, J. (2020): Trump is the first president in nearly 3 decades to lose a reelection. [online]. In: <https://www.businessinsider.com>, 7.11.2020. [cited 22.11.2020]. Available at: <https://www.businessinsider.com/trump-join-10-presidents-who-didnt-win-reelection-2020-10>.
 12. HALTIWANGER, J. (2020): Where Biden stands on the most important issues in 2020. [online]. In: <https://www.businessinsider.com>, 3.11.2020. [cited 24.11.2020]. Available at: <https://www.businessinsider.com/joe-biden-policy-positions-most-important-election-issues-2020-9>.
 13. LANDLER, M. (2020): Don't Mess with Ireland, Biden Warns Boris Johnson. [online]. In: <https://www.nytimes.com>, 18.9.2020. [cited 25.11.2020]. Available at: <https://www.nytimes.com/2020/09/17/world/europe/britain-brexit-biden-ireland.html>.
 14. Joe Biden's candidate profile page (2020) [online], [cited 21.11.2020]. Available at: <https://www.nytimes.com/interactive/2020/us/elections/joe-biden.html>.
 15. National Archives (2016) [online], [cited 20.11.2020]. Available at: <https://www.archives.gov/electoral-college/2016>.
 16. National Popular Vote (2020) [online], [cited 20.11.2020]. Available at: <https://www.nationalpopularvote.com/5-45-presidents-came-office-without-winning-national-popular-vote>.
 17. POUShTER, J. – MORDECAI, M. (2020): Americans and Germans Differ in Their Views of Each Other and the World. [online]. In: <https://www.pewresearch.org>, 9.3.2020. [cited 26.11.2020]. Available at: <https://www.pewresearch.org/global/2020/03/09/americans-and-germans-differ-in-their-views-of-each-other-and-the-world/>.
 18. Presidential Results (2020) [online], [cited 20.11.2020]. Available at: <https://edition.cnn.com/election/2020/results/president>.
 19. The Library of Congress (2020): U.S. Election Statistics: A Resource Guide; American Presidency Project: Presidential Election Data. [online], [cited 26.11.2020]. Available at: <https://www.presidency.ucsb.edu/statistics/elections>.
 20. ZURCHER, A. (2020): US election results: Five reasons Biden won. [online]. In: <https://www.bbc.com>, 7.11.2020. [cited 22.11.2020]. Available at: <https://www.bbc.com/news/election-us-2020-54782631>.

Contact:

PhDr. Peter Csanyi, PhD.

Faculty of International Relations

University of Economics in Bratislava

Dolnozemska cesta 1

852 35 Bratislava 5, Slovakia

e-mail: peter.csanyi@euba.sk

POLICY REACTIONS TO COVID-19 IN THE VISEGRÁD FOUR COUNTRIES¹

Ádám Csápai^a – Ildikó Csicsóová^b

^a Faculty of Economic Informatics, University of Economics in Bratislava, Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovak Republic, e-mail: adam.csapai@gmail.com

^b Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava, Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovak Republic, e-mail: ildikoci8@gmail.com

Abstract: As soon as the first reports about the infections and the danger of the new COVID-19 pandemic were published, it was expected that the disease will have a huge economic impact. This paper investigates how the countries of the Visegrad Group responded to the virus. Although they are trying to cooperate, in this case there are differences in the taken measures. We analysed the participatory character of the four countries' governments' COVID-19 package, their design, and targets. Besides, this research examines the attitude of authorities towards the overloaded health care systems, education, and business. Hungary mainly supports domestically owned businesses. It also has a unique central bank, which acts not just as a monetary authority, but as a development bank as well. In the Czech Republic, policies mainly support large corporations, but labour policies are also strong. The same is true for Slovakia, which payed 80% of the wage eligible employees while in Poland the maximum amount of this subsidy was only 50% of the salary.

Key words: COVID-19, economic policy, Visegrad Four, fiscal policy, monetary policy, social distancing

JEL: F00, F59

Introduction

The COVID-19 and subsequent policy measures by governments severely affected the economies around the world. Governments were introducing lockdowns, stimulus packages, while central banks were aimed at keeping financial stability and providing much needed liquidity.

The COVID-19 causes disruption in both supply and demand. Firstly, the decrease in supply has a multitude of reasons. Some workers get sick, while others have to stay at home to care for their children, who are not allowed to go to school due to social distancing. Quarantine also results in decreased capacity utilization. Supply chains are disrupted, as was the case during the lockdown in China. Together these factors add up and result in increased business costs and a decrease in industrial production. Secondly, as a result of uncertainty, reduced income and general fear, demand decreases. Workers are laid off and services are disrupted by the social distancing measures. These measures also reduce the opportunities to consume, thus resulting in a decrease in demand. To manage these negative effects, government must make targeted economic policies.²

Initial policies should focus on minimizing the negative effects of the virus on the health of the population. Afterwards, however, the government has to implement of long-term economic measures to ensure that a smooth transition out of the virus is possible.³ Besides

¹ This work was supported by the Collegium Talentum Programme of Hungary. Ádám Csápai is a member of the economic workshop of the Márton Áron College for Advanced Studies.

² GOPINATH, G. (2020): Limiting the economic fallout of the coronavirus with large targeted policies. pp. 1-3.

³ GOLDBERG, P. (2020): Policy in the time of coronavirus. p. 1.

social distancing measures, wide-scale fiscal and monetary policy measures are required.⁴ The problem is that monetary policy has almost completely exhausted its toolkit already, so an appropriate interaction between monetary and fiscal policy is more important than ever.⁵

The aim of this paper is to provide a comprehensive overview of policy measures and economic packages adopted to fight COVID-19 by the Visegrád Four governments. These countries are strongly reliant on exports, except for Poland, which has a huge domestic market. As a result, these countries are integrated in international value chains which makes them especially vulnerable to Corona-induced changes.⁶ This means that appropriate economic policy reactions to these changes are mandatory. Because of this, we characterize the most important economic policy measures which were introduced on November 16, 2020 at the latest. The figures we use are announced spending targets. These economic policies reveal social and economic priorities of governments, which concern the safeguarding of specific social groups and sectors. Evaluation of the impacts of the packages is not the aim of this present paper, as it is too early to see their long-term effect. In the following sections we present the policies in each country. The last section concludes.

1 Czech Republic

The first infected person was identified on March 1, 2020. The government introduced a state of emergency and restricted both domestic and international movement on March 12, 2020. The state of emergency has been prolonged since then. It will last until December 30, 2020. During this state of emergency, the government introduced social distancing measures. Firstly, wearing masks in public became mandatory. Secondly, all students study online as of October. Thirdly, restaurants and most retail stores, except for groceries, pharmacies and gas stations have been closed since October 22. People, however, are allowed to travel for business, visit family members, enter health-care facilities and go to parks or nature.

To manage the crisis with appropriate economic policies, the leading party (ANO) restored the National Economic Council, mainly representing the interests of big businesses.⁷ Thus, labor unions were underrepresented when decisions about employee welfare were made. In addition, measures were not part of a comprehensive economic plan, although having a contingency plan in place is highly recommended.⁸ They were made based on what seemed most appropriate at the time.

At first, we characterize fiscal policy measures. According to the International Monetary Fund,⁹ the announced fiscal package is amounting to CZK 273 bn (4.9 % of GDP). If employees are quarantined, the government finances 80 % of their wages. If the employer had to cease operations or had his turnover reduced due to crisis management measures, the government finances 100 % instead of 80 %. In addition to this, social contributions paid by employers were waived between June and August. This last measure, however, was only applicable for employers with a maximum of 50 employees, and only if they met the necessary criteria. Furthermore, between March 12, 2020, and June 8, 2020, contractors and self-employed could apply for a daily aid of 350 CZK and 500 CZK, respectively. In addition, the government provided a bonus for healthcare and social services workers, amounting to 16.6 bn CZK in total. Pensioners received a one-time benefit of 5000 CZK.

⁴ GASPAR, V. – MAURO, P. (2020): Fiscal Policies to Protect People During the Coronavirus Outbreak

⁵ GOURNICHAS, P-O. (2020): Flattening the pandemic and recession curves.

⁶ NÖLKE, A. – VLIEGENHART, A. (2009): Enlarging the varieties of capitalism: the emergence of dependent market economies in East Central Europe.

⁷ PODVRŠIČ, A. et al. (2020): Mitigating the COVID-19 effect: Emergency economic policy-making in Central Europe, p. 23.

⁸ WEI, S-J. (2020): Ten keys to beating back COVID-19 and the associated economic pandemic, p. 2.

⁹ International Monetary Fund. Covid-19 policy tracker.

Revenue side measures include VAT reduction, mainly in the industries hit hardest by the virus (culture, sport, accommodation). An additional tax measure, namely a loss carryback measure, was also introduced. If the company suffers a tax loss as a result of emergency measures, taxpayers can - according to the IMF - *“reduce their tax bases for this tax period for the tax years 2019 and 2018 by this loss (maximum tax loss is set at CZK 30 million).”*¹⁰ To further support business, the government made landlords reduce rent by 30 % between April and June, and it covered 50 % of rents for all businesses. Tenants thus only had to cover the remaining 20 %. What is more, the government also banned evictions during the crisis.

The measures above were expanded during the second wave, when the government decided to selectively support the most affected sectors. Between October 5 and November 4, small businesses, contractors and self-employed were eligible for a daily lump sum of CZK 500. In addition, sports, culture, agriculture, tourism, and bus transportation was granted 7.7 bn CZK. Although reduced rents were not reintroduced, between July and September the government covered 50 % of rent of the selected businesses. In addition, state guarantees were also introduced, amounting to CZK 500 bn (9 % of GDP). On the revenue side, in addition to suspending advance payments on income taxes, the governments waived penalties for not filing tax returns on time. One additional measure was also introduced, which will have longer-term effect on the economy. This measure is the abolition of taxes on acquired properties, as well as mortgage related tax-deductions.

Next we characterize monetary policy measures. At the beginning of the crisis, the Czech Koruna depreciated by 8 % but remained stable since then. This is the result of the announcement of the Czech National Bank that it is willing to counter depreciation and has the means to do so, as it has foreign reserves amounting to 145 bn. To support market liquidity, the central bank cut interest rates twice. Firstly by 0.75 % on March 26, and secondly by 0.75 % on May 7. As a result, the two-week repo rate is at 0.25 %. Furthermore, the conditions of obtaining a mortgage were also loosened and a moratorium on bank loans was introduced. This moratorium ended in October.

2 Slovakia

Slovakia was in the middle of parliamentary elections when the COVID-19 crisis hit the country. The somewhat social democratic government had to start taking measures to slow down the spread of the virus, but after a month the newly formed government led by a divisive prime minister, Igor Matovič had to continue coping with this crisis. There were several dispatches to ease the consequences on the economy and health system of the country. The „First Aid“ package, which included compensation for lost wages and income and bank guarantees, was introduced on 31 March. This was 25 days after the first confirmed patient with COVID-19. The package was complemented with „Second Aid“ on 14 April, which included the deferral of debt repayments. According to the Council for Budgetary Responsibility, the economic measures adopted during the first three months of the crisis are expected to amount, in total, to 4.4 % of GDP (€3.836bn). From this, 1.7 % of GDP (€1.486bn) is accounted for by direct aid in the form of tax concessions, social and health insurance exemptions and subsidies aimed at securing jobs. These subsidies are, however, financed for the most part from the European Social Fund (85 %). Thus, only 0.7 % of GDP (€564m) is envisaged to come from national sources. The deferral of taxes and insurance makes up 1 % of GDP (€850m) and loan guarantees a further 1.7 % (€1.5bn)¹¹ In addition, the global pandemic brought the Slovak economy into recession in 2020 and GDP fell by 7.2 %.¹²

¹⁰ Ibid.

¹¹ RADA PRE ROZPOČTOVÚ ZODPOVEDNOSŤ (2020): Kvantifikácia opatrení na zmiernenie dopadov rozšírenia infekčného ochorenia COVID-19.

¹² Ministry of Finance of the Slovak Republic.

At the end of March 2020, several employer associations demanded the creation of an economic advisory body from the minister. On 17 April, the Minister of Finance, Eduard Heger created such a body – the Economic Crisis Committee – which is now composed of 16 members. Furthermore, before that, and in reaction to the comments, support for large companies was also introduced.¹³ The most important measures adopted by the parliament included financial subsidies aimed at securing jobs, with the state paying 80 % of the wage for an employee who could not work because the workplace was closed by the Office of Public Health. Such an employee cannot be fired during a two-month period after receiving this payment from the state. The support to one company can be up to 800€ during the crisis period, with each employee receiving a maximum of 1100€ per month. Another form of support included state subsidies for self-employed people and employees working but experiencing a decline in revenues. In this form of support, the maximum amount per employer is 200€ per month. The self-employed, one-person companies and individuals who could not work and had no income because of the crisis could receive 210€ per month during the crisis period.¹⁴ The state introduced also a debt payment moratorium. Small and medium enterprises, the self-employed and individuals could have their mortgages and other loans deferred by nine months and, in the case of non-banking and financial leasing companies, by a maximum of six months. However, the interest arising during these nine (or six) months does have to be repaid. Deferral was permitted only as regards those who were not in arrears with their repayments, and applicants had first to make a reasonable attempt to reduce their fixed costs while also preserving jobs.¹⁵

3 Hungary

According to the IMF¹⁶ and Our World in Data,¹⁷ the first infected person in Hungary was identified on March 4, 2020. On March 11, the state of emergency was declared by the government, introducing quarantine and social distancing measures, as well as distance learning, and restrictions on both domestic and foreign movement, introduced on March 27, 2020. People could only conduct essential business, such as visiting a hospital or buying food. This, along with border restrictions, had a profound negative effect on the export-oriented economy. At the beginning, however, the government acted as advised by Goldberg,¹⁸ which means that protecting the health and well-being of the population was more important than the economy. On May 4, 2020, these measures were loosened, with museums, restaurants, cinemas and malls reopened. People could attend indoor sports and music events, but the number of participants was capped at 500. Students returned to school in June, and the state of emergency ended on June 18.

The first wave had relatively small effects on Hungary. The second, however, hit the country much harder. Because of this, border restrictions were tightened at the beginning of September, and the government again introduced a state of emergency on November 4, 2020. Since then, opening hours of businesses are restricted, night clubs and restaurants are closed and a 8 PM – 5 AM curfew is imposed. Hotels cannot accept tourists and distance learning continues. In addition to social distancing, appropriate economic measures were taken to ensure that the economy will recover. We present these measures below.

¹³ Ibid.

¹⁴ RADA PRE ROZPOČTOVÚ ZODPOVEDNOSŤ (2020): Kvantifikácia opatrení na zmiernenie dopadov rozšírenia infekčného ochorenia COVID-19.

¹⁵ Ibid.

¹⁶ International Monetary Fund. Covid-19 policy tracker.

¹⁷ Our World in Data. Coronavirus Pandemic (COVID-19).

¹⁸

GOLDBERG, P. (2020): Policy in the time of coronavirus, p. 1.

At first, we characterize fiscal policy measures. At the beginning of the crisis, the following measures were introduced almost instantaneously, according to the European Commission.¹⁹ Firstly, employers in selected sectors are temporarily exempt from paying social contributions. Secondly, 80 000 SMEs became exempt from paying the small business tax, mainly in the services sector. Thirdly, the tourism sector will not receive the funds promised for development. Fourthly, Tax relief is provided for media companies to make up for the losses in advertising revenue. Fifthly, the government lowered health care contributions.²⁰ In this initial package the government also suspended evictions, extended maternity entitlements, introduced tax holidays in certain sectors, and announced a debt payment moratorium to all debtors until December 31, 2020. In addition to the, the government introduced two new taxes. The first tax is levied on retailers with revenues in excess of HUF 500 mil. The rate is between 0.1 % and 2.5 %. The second tax is a one-time tax paid by financial institutions. They pay 0.19 % on the tax base exceeding HUF 50 bn, but they can subtract this amount from their bank tax over the next five years.²¹

As the virus started to spread, new measures were announced, bundled into two packages. In the first package, called Anti-Epidemic Fund (introduced on April 8), the state financed 70 % of lost salary for employees with working time reduced by 50 %. In the second package, called the Economy Protection Fund, the government extended this to 75 %, which means that workers whose working time was reduced by more than 75 % were not entitled to receive this subsidy. To receive this benefit, the companies had to justify that their business serves national interest. The subsidy was capped at 112 000 HUF, except for R&D workers, who could receive up to 319 000 HUF. In addition to the existing subsidies, a new subsidy was introduced on May 20. It was intended to support new hires. On August 25, the government announced that it will not continue this subsidy scheme.²²

When providing support to businesses, the government focuses on domestically owned SMEs and large companies. These businesses are mainly supported by the Hungarian Development Bank (MFB). The MFB announced that it will support mainly Hungarian owned SMEs and large corporations by providing funding in excess of 4.2 bn EUR. The package consists of three loan programs, four equity programs and two guarantee programs. Additional measures to support export were announced on April 16, 2020. The Eximbank provides working capital financing, insurance and guarantees, as well as an 800 000 EUR investment grant for export companies. To support lending and provide additional liquidity, the government also started purchasing bank bonds in excess of 150 bn HUF (0.3 % of GDP). In addition, to support SMEs, the government made interest free loans available on June 12, 2020. 50 % of the loans can be used for working capital purposes (limit of the loan is 300 mil HUF), while the other half should stimulate investment (with a limit of 150 mil HUF).²³

In addition to the policies discussed above, the governments also introduced a moratorium on the repayment of already existing loans until 31st of December. The banks have to bear the burden of this measure. At the end of this moratorium the debt will be reprofiled after the end of the period so that monthly installments will not increase. This program was extended for selected groups for an additional six months on the 20th of September. Policies

¹⁹ European Commission. Policy measures taken against the spread and impact of the coronavirus – 16 November 2020.

²⁰ International Monetary Fund. Covid-19 policy tracker.

²¹ PODVRŠIĆ, A. et. al (2020): Mitigating the COVID-19 effect: Emergency economic policy-making in Central Europe, p. 34-36.

²² European Commission. Policy measures taken against the spread and impact of the coronavirus – 16 November 2020.

²³ Ibid.

with a long-term economic impact include a 13th month pension and a reduction of small business tax from 12 % to 11 % from 2021 onwards.²⁴

Next, we characterize monetary policy, which we do based on the data provided by the International Monetary Fund.²⁵ Since the beginning of the crisis, the National Bank of Hungary (MNB) has taken several measures to stabilize markets by making liquidity more accessible. First, it increased the forint-liquidity swap stock. In addition, it expanded the list of assets available as collateral and did not penalize banks when these banks did not meet their reserve requirements. Furthermore, an unlimited long-term collateralized lending facility was introduced. What is more, the MNB daily provides one-week forint-liquidity swaps.

A huge problem faced by the monetary authority was that the HUF was depreciating fast since the beginning of 2020. Because of this, on April 1, the MNB started to tighten liquidity using a one-week deposit tender provided at the Lombard rate. On April 7, the MNB announced a symmetric interest rate corridor by decreasing the overnight lending rate to 1.85 %. The base rate was at 0.9 %, while the overnight deposit rate was at -0.05 %. On May 4, the MNB started a quantitative easing operation by buying up mortgage bonds, as well as government securities (only on the secondary market). On June 23 and July 27, the base rate was reduced by 0.15 %, reaching 0.60 %. On September 8, a new forex-liquidity swap facility was also introduced. To further fight currency depreciation, the MNB also increased the one-week deposit rate to 0.75 % on the 24 September. In addition, the list of assets available as collateral for purchasing government-guaranteed debt securities was also expanded on October 6.

The MNB is unique among the V4 countries. It is not just a simply monetary authority, but often acts as a development bank. For example, on April 7, the MNB introduced a new SME lending program with an increased interest rate subsidy. This program will be expanded on November 18 to 1 tn HUF, along with the corporate bond purchasing program, the limit of which will be raised to 2 tn HUF. The amount of corporate bonds already purchased corresponds to 1.7 % of GDP (793 bn HUF). The excess liquidity provided by these purchases will be sterilized using a preferential deposit facility with different interest rates for different tiers. The highest of these interest rates will be 4%.

4 Poland

The coronavirus crisis faced by the global economy is different from anything we have ever seen in the past. Its causes and spread are unprecedented, simultaneously affecting both the demand and the supply side of the economy. We have never seen isolation on such a large, global scale before. COVID-19 may have a very large economic impact, leading to unemployment and destruction of many sectors of the Polish economy. One of the industries particularly at risk is the clothing and fashion sector, which gives employment to hundreds of thousands of people in Poland. Companies from branches related to the fashion industry may also be seriously impacted like i.e. shopping malls. 308 thousand people work for the fashion sector within the sector itself and in cooperating industries.²⁶ (Badowski et al., 2020)

The Polish Government presented economic measures in response to the pandemic, which include a range of tax-related proposals. Poland tried to support businesses during hard times by e.g. retroactive settlement of tax loss, which means that they can deduct losses incurred in 2020 by filing an amended corporate income tax return, and a tax loss incurred in a given year would be deductible from income earned in five consecutive years. Some other changes were such as, but not limited to, postponed deadlines, facilitations related to split-payment mechanism, accelerated VAT (value added tax) refunds and relief from prolongation fee. One

²⁴ Ibid.

²⁵ International Monetary Fund. Covid-19 policy tracker.

²⁶ BADOWSKI, K. et al. (2020): The Polish fashion sector on the brink.

of the primary objectives of the Special Purpose Act on support for companies due to COVID-19 epidemic relates to employment protection. The key measures implemented by the state in this respect entered into force from 1 April 2020 and comprise inter alia subsidies for employee remuneration costs and social security contributions for the enterprises. Subsidies in general may be granted due to economic downtime (e.g. when an employee cannot work for reasons not related to the employee). In this case the employer receives a subsidy in the amount of 50 % of minimum wage plus social security contributions up to three months period and is obliged to pay a 50 % of base remuneration to given employee. When an employee's working time is reduced by 20 %, but no more than to half time, their salary may be subsidized up to half of the salary, but no more than 40 % of the average monthly salary. Applications for co-financing of salaries and insurance premiums of employees from the Guaranteed Employee Benefits Fund had to be submitted up to 30 days from the date of recalling the state of epidemic threat or state of epidemic.²⁷

The President of the Office of Competition and Consumer Protection in Poland proposes solutions that are intended to protect consumer interests and counter abusive practices on the market. Inter alia proposed new price control tools imposing price and margin ceilings on certain products important for society and new accompanying sanctions, a temporary reduction in the maximum level of non-interest costs on consumer loans; the amount of non-interest costs should not exceed 5 % on loans with maturity of less than 30 days and 15 % plus 6 % for each year of the term for loans with maturity of more than 30 days. Security measures for local governments include the doubling of the share of districts, including mayoral cities, in the income generated through the management of State Treasury's real estate between June and December of 2020. Now, they receive every second zloty instead of every fourth zloty.²⁸

Conclusion

The aim of this paper was to characterize economic responses to COVID-19 in the Visegrád Four countries. We included the most important policies, which were introduced on November 16 at the latest. A couple of interesting results stand out. In Hungary, social policy and employee support is lower compared to the other Visegrád Four countries. Hungary focuses on supporting its business sector, mainly SMEs and large companies owned by Hungarian nationals. In addition, this country has a unique central bank, as it acts not only as a monetary authority, but as a development bank as well. Regarding the Czech Republic, it spends a higher amount on social policy and employee support. This may be because the opposition party representing trade unions in the parliament is strong. When supporting businesses, the Czech Republic focuses on large corporations, for which it is criticized by SME owners. When it comes to Slovakia and Poland, Slovakia's economy strongly relies on exports, while Poland has a much larger domestic market and is, therefore, internationally less exposed. This triggered a fall of economic growth by 8 % in Poland, which thus outperformed the other V4 countries, whose GDP declined by an average of 12 %. One of the most important measures adopted by all parliaments was the financial aid aimed at helping people, who could not work during the first wave because their workplace was closed by the Office of Public Health. While Slovakia paid 80 % of the wage of such an employee and guaranteed that they will not be fired for at least two months, in Poland the maximum amount of subsidy was 50 % of the salary.

²⁷ KPMG (2020): Poland: Government and institution measures in response to COVID-19.

²⁸ Ibid.

References:

1. BADOWSKI, K. – GRZEGORZ, L. – KRAWCZYK, M. (2020): The Polish fashion sector on the brink. [online]. In: *www.pwc.pl*, 2020. [Cited 14.11.2020.] Available online: <https://www.pwc.pl/pl/pdf-nf/2020/polish-fashion-sector-on-the-brink.pdf>
2. European Commission. Policy measures taken against the spread and impact of the coronavirus – 16 November 2020. [Cited 16.11.2020.] Available online: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19>
3. GASPAR, V. – MAURO, P. (2020): Fiscal Policies to Protect People During the Coronavirus Outbreak. [online]. In: *International Monetary Fund Blog*, 2020. [Cited 16.11.2020.] Available online: https://blogs.imf.org/2020/03/05/fiscal-policies-to-protect-people-during-the-coronavirus-outbreak/?utm_medium=email&utm_source=govdelivery
4. GOLDBERG, P. (2020): Policy in the time of coronavirus. [online]. In: *Mitigating the COVID Economic Crisis: Act Fast and Do Whatever it Takes*, 2020. [Cited 16.11.2020.] Available online: <https://voxeu.org/content/mitigating-covid-economic-crisis-act-fast-and-do-whatever-it-takes>
5. GOPINATH, G. (2020): Limiting the economic fallout of the coronavirus with large targeted policies. [online]. In: *Mitigating the COVID Economic Crisis: Act Fast and Do Whatever it Takes*, 2020. [Cited 16.11.2020.] Available online: <https://voxeu.org/content/mitigating-covid-economic-crisis-act-fast-and-do-whatever-it-takes>
6. GOURNICHAS, P-O. (2020): Flattening the pandemic and recession curves. [online]. In: *Clausen Center, University of Berkeley*. [Cited 16.11.2020.] Available online: <https://clausen.berkeley.edu/flattening-the-pandemic-and-recession-curves/>
7. International Monetary Fund. Covid-19 policy tracker. [Cited 16.11.2020.] Available online: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19>
8. KPMG (2020): Poland: Government and institution measures in response to COVID-19. [online]. In: *www.kpmg.pl*, 2020. [Cited 14.11.2020.] Available online: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/04/poland-government-and-institution-measures-in-response-to-covid.html>
9. Ministry of Finance of the Slovak Republic. Available online: <https://www.mfsr.sk/sk/koronavirus-informacie/>
10. NÖLKE, A. – VLIEGENHART, A. (2009): Enlarging the varieties of capitalism: the emergence of dependent market economies in East Central Europe. In: *World Politics*, 2009, Vol. 61, No. 4, pp. 670-702.
11. Our World in Data. Coronavirus Pandemic (COVID-19). [Cited 16.11.2020.] Available online: <https://ourworldindata.org/coronavirus#coronavirus-country-profiles>
12. PODVRŠIČ, A. – BECKER, J. – PIROSKA, D. – PROFANT, T. – HODULÁK, V. (2020): Mitigating the COVID-19 effect: Emergency economic policy-making in Central Europe. In: *European Trade Union Institute Working Paper*, 2020, Vol. 07, pp. 1-50.
13. RADA PRE ROZPOČTOVÚ ZODPOVEDNOSŤ (2020): Kvantifikácia opatrení na zmiernenie dopadov rozšírenia infekčného ochorenia COVID-19. [online]. In: *www.rozpoctovarada.sk*, 2020. [Cited 14.11.2020.] Available online: https://www.rozpoctovarada.sk/vo_download/ko_covid_19_20200430.pdf
14. WEI, S-J. (2020): Ten keys to beating back COVID-19 and the associated economic pandemic. [online]. In: *Mitigating the COVID Economic Crisis: Act Fast and Do Whatever it Takes*, 2020. [Cited 16.11.2020.] Available online:

<https://voxeu.org/content/mitigating-covid-economic-crisis-act-fast-and-do-whatever-it-takes>

Contacts:

Bc. Ádám Csápai

Faculty of Economic Informatics
University of Economics in Bratislava
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Slovak Republic
e-mail: adam.csapai@gmail.com

Ildikó Csicsóová

Faculty of International Relations
University of Economics in Bratislava
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Slovak Republic
e-mail: ildikoci8@gmail.com

POSTAVENIE *HAWALY* V SÚČASNOM GLOBÁLNO M FINANČNOM SYSTÉME A OTÁZNIKY NAD JEJ ETICKÝM ROZMEROM¹

POSITION OF *HAWALA* IN THE CONTEMPORARY GLOBAL FINANCIAL SYSTEM AND QUESTIONS OVER ITS ETHICAL DIMENSION

Lubomír Čech

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: lubomir.cech@euba.sk

Abstrakt: *Hawala* je staroveký finančný systém, hlboko zakorenený v islamských morálnych tradíciách. V predkladanom článku sa venujeme prehľadu praktík tohto systému a analyzujeme hlavné črty transakcií a ich prepojenie na obchodné aktivity. Snažíme sa zdôrazniť dôležitosť, ktorá je venovaná dôvere a dobrej povesti, ako základným kameňom tohto systému. Cez prizmu ekonomických, spoločenských a etických charakteristík oboznamujeme čitateľa s jeho praktickým využitím. Súčasne sa snažíme nájsť odpoveď na otázku, či je správne posudzovať „inakosť“ *hawaly* podľa noriem Západu, a či by nebolo lepšie odvolávať sa na súbor univerzálnych hodnôt, ktorý rešpektuje rôzne kultúry a náboženstvá. Výsledkom nášho skúmania je konštatovanie, že súčasný legalistický prístup k *hawale* je do istej miery predpojatý.

Kľúčové slová: *Hawala*, finančný a bankový systém, finančné transakcie, etický rozmer *hawaly*

JEL: G20, G24, G28

Abstract: *Hawala* is an ancient financial system, deeply rooted in Islamic moral traditions. In the submitted article we focus on the overview of practices of this system and we analyse main features of transactions and their connectivity to business activities. We strive to emphasize the significance of trust and goodwill as cornerstones of this system. We acquaint the reader with its practical use via prism of economic, social and ethical characteristics. At the same time we strive to find answers to a question, whether it is correct to judge the “difference” of *hawala* according to Western standards, and, whether it would not be better to refer to the set of universal values respecting various cultures and their religions. The result of our research is a statement that current legalistic approach to *hawala* is biased to a certain point.

Key words: *Hawala*, Financial and Banking System, Financial Transactions, Ethical Dimension of *Hawala*

JEL: G20, G24, G28

Úvod

V súvislosti s dynamickým rozvojom islamského finančného sektora v posledných desaťročiach sa začalo diskutovať aj o jednom z jeho významných fenoménov – *hawale*. Zaujímavý je pohľad cez prizmu kultúrnej rôznorodosti jeho užívateľov, nakoľko *hawala*, ako staroveký finančný systém, hlboko zakorenený v islamských morálnych tradíciách, ponúka

¹ Tento článok bol napísaný v rámci projektu VEGA 1/0490/19 – Islamský faktor vo svetovej ekonomike.

široký priestor pre teoretickú diskusiu o možnej univerzálnosti morálky. Okrem toho nás systém *hawala* núti zamýšľať sa nad vzťahmi medzi legálnosťou, formálnosťou a morálkou.

Cieľom článku je, v nadväznosti na sociálno-ekonomické a etické charakteristiky siete *hawala*, nájsť odpoveď na otázku, či sa rôznorodé ekonomické javy môžu posudzovať podľa noriem Západu, a či by nebolo lepšie odvolávať sa na súbor univerzálnych hodnôt, ktorý rešpektuje rôzne kultúry a náboženstvá.

Pri spracovaní článku a priblížení jeho dejinných súvislostí bola použitá historicko-logická metóda. Následne sme metódou deskripcie vysvetlili prostredie a základné princípy jej fungovania v súčasnej svetovej ekonomike. S využitím metódy analýzy skúmame prehľad praktík siete *hawala* a analyzujeme hlavné črty transakcií a ich prepojenie na obchodné aktivity.

V súvislosti s právnymi a etickými charakteristikami fungovania tohto systému sme si položili dve otázky:

1. Máme sa správať v tejto otázke viac citlivo po etickej, kultúrnej a ekonomickej stránke?
2. Môže pri takomto prístupe *hawala* využiť svoj potenciál a stať sa hnacím motorom finančného a hospodárskeho rozvoja?

Metódou syntézy dochádzame k záverečným ustanoveniam a výsledkom nášho skúmania. Konštatujeme, že súčasný legalistický prístup k *hawale* je parciálny a do istej miery predpojatý. Jednoduchá nie je ani odpoveď na otázku, či pri tvorbe právneho rámca pre tieto kultúrne finančné tradície je potrebné brať do úvahy základné princípy humánosti, ktoré sú spoločné pre „formálne“ a „neformálne“ finančné praktiky, ako aj pre finančné operácie vykonávané na Západe a mimo neho.

Etický rozmer *hawaly* diskutovaný v tomto článku má ambíciu vniesť viac svetla do otázky, či ekonomický nástroj inej kultúry a náboženstva môže byť posudzovaný podľa západných noriem, a či nebude skôr potrebné v tomto prípade uvažovať v iných kategóriách univerzálnych hodnôt, ktoré rešpektujú rôzne kultúry a vierovyznania.

1 Hawala a diskusia o kultúrnych finančných tradíciách a univerzálnosti morálky

V súvislosti s obavami o svetovú bezpečnosť, ktoré vzrástli po teroristických útokoch z 11. septembra 2001, medzinárodná komunita a finančné inštitúcie zvýšili svoj záujem o neformálne obyčajové praktiky – predovšetkým o *hawalu*, ktoré dovtedy existovali prakticky bez regulácie a dozoru, a ktoré boli podozrivé z financovania terorizmu.² *Hawala* je starodávny systém prevodu peňazí založený na dôvere, ktorý je hlboko zakorenený v islamských morálnych tradíciách. Umožňuje prevod alebo úhradu peňazí medzi dvomi stranami rýchlym a lacným spôsobom bez priamej účasti finančnej inštitúcie. V tomto zmysle sú teda transakcie „neformálne“. V posledných desaťročiach sa systém *hawala* v dôsledku globalizácie a javov s ňou súvisiacich rozšíril do celého sveta. Aj napriek tomu, že neexistujú spoľahlivé odhady toho, do akej miery je systém *hawala* vo svete rozšírený, predstavuje bežný spôsob transakcií v mnohých krajinách. Somálsky odborník na islamské finančníctvo Mohamed Djirdeh Houssein tvrdí, že v krajinách mimo západného sveta je *hawala* používaná viac ako v polovici sveta, že sa využíva oveľa viac ako konvenčné bankovníctvo, a že slúži veľmi dobre.³

Niekoľko rokov po udalostiach z 11. septembra 2001, ktoré posunuli *hawalu* do popredia politických a finančných diskusií, dostal tento systém v súvislosti so svetovou finančnou krízou nový význam. Na jednej strane sa v odbornej literatúre vo zvýšenej miere začala zdôrazňovať súvislosť medzi finančnou krízou a nedostatočnou reguláciou – v širšom

² VORONOV, J. P. (2002): *Ekonomičeskije funkciji terrorizma*; NAPOLEONI, L. (2003): *Modern Jihad: Tracing the Dollars Behind the Terror Networks*, s. 38.

³ HOUSSEIN, M. D. (2005): *Somalia: The Experience of Hawala Receiving Countries*, s. 87-93.

slova zmysle.⁴ Návrhy ako zabrániť prepuknutiu ďalšej krízy sa netýkali len globálnej regulácie formálneho finančného systému, ale aj takzvaného neformálneho bankovníctva – ktorý zahŕňa aj *hawalu*. Na druhej strane sme zaznamenali, že finančné inštitúcie založené na základných princípoch islamu – konkrétne islamské bankovníctvo – sa vyhli najzávažnejším dopadom krízy, hoci so sebou prinášajú neľahké výzvy týkajúce sa regulácie.⁵

Z tohto dôvodu *hawala* potrebuje reguláciu a zavedenie efektívnej kontroly, ktoré budú rešpektovať morálne hodnoty a princípy, na ktorých je tento systém založený. Súčasne musíme konštatovať, že vzťahy medzi právnou reguláciou a etikou nie sú jednoduché. K problémom dochádza v globálnom aj bilaterálnom kontexte.

Hawala umožňuje rozvíjať debatu o potenciálnej univerzálnosti morálky, ktorá nastoľuje otázku, či existujú medzikultúrne a trvalé etické normy, do akej miery dokáže hľadanie spoločných univerzálnych morálnych hodnôt vyriešiť problém kultúrnej rôznorodosti a akú úlohu budú zohrávať tieto hodnoty a normy v súčasnom procese globalizácie.

Ostatné dve dekády nového milénia priniesli do diskusií o súčasnom postavení *hawaly* v globálnom finančnom systéme viacero názorov v oblasti politiky,⁶ v spojitosti s nelegálnymi aktivitami a jej následkami.⁷ Dostatočná pozornosť však nebola venovaná etickým rozmerom týchto praktík. A to napriek tomu, že *hawala* má veľmi dobrý potenciál na skúmanie otázok týkajúcich sa univerzálnej a špecifickej dilemy spojennej s etickými princípmi.

2 Historické súvislosti finančného systému *hawala*

Hawala je arabské slovo, ktoré znamená „prevod“ či „výmenu“. Kmeň slova *H-w-l* znamená niečo „pretransformovať“ alebo „zmeniť“. Prevzatím slova do hindčiny a urďčiny nadobudlo ďalší význam – „dôvera“ a „referencia“. Jeho význam vo francúzštine sa spája so „zárukou“.

Hawala je jedným z hlavných nástrojov úverov poskytovaných v súlade s islamským obchodným právom. Z právneho hľadiska je *hawala* systém splácania dlhu prostredníctvom prevodu pohľadávok. Okrem toho tento mechanizmus umožňuje realizáciu platieb na inom mieste cez sprostredkovateľov.⁸ V súčasnosti môžeme štandardnú transakciu v systéme *hawala* opísať nasledovným spôsobom. Klient v mieste A (klient A) chce poslať určitú sumu peňazí inej osobe, ktorá sa nachádza na inom mieste (klient B). Preto sa klient A obráti na sprostredkovateľa – hawaladára (hawaladár A) – a požiada ho o prevod peňazí. Hawaladár A sa ponúkne, že sprostredkuje tento prevod podľa platného menového kurzu – v prípade, že sa peniaze majú previesť v cudzej mene – a zvyčajne si za svoje služby pýta poplatok. Ak klient, ktorý posielal peniaze (klient A) súhlasí s danými podmienkami, odovzdá peniaze hawaladárovi A v domácej mene alebo v inej konvertibilnej mene. Hawaladár A potom prostredníctvom faxu, emailu alebo telefonického hovoru kontaktuje ďalšieho hawaladára (hawaladár B) v cieľovej destinácii, ktorý zorganizuje dodávku peňazí príjemcovi (klientovi B). Prijímajúci klient (klient B) dostane obnos v domácej mene zvyčajne do niekoľkých hodín od objednávky prevodu klientom A.

⁴ CECCHETTI, S. G. (2009): Crisis and Responses: The Federal Reserve in the Early Stages of the Financial Crisis, s. 51-76; COVAL, J. – JUREK, J. – STAFFORD, E. (2009): The Economics of Structured Finance, s. 3 – 25; POOLE, W. (2010): Causes and Consequences of the Financial Crisis of 2007 – 2008, s. 422 – 426.

⁵ HASSAN, M. – DRIDI, J. (2010): The Effects of Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study, s. 9 – 11.

⁶ BOWERS, C. B. (2020): Hawala, Money Laundering, and Terrorism Finance: Micro-lending as an End to Illicit Remittance, s. 379 – 419; REDIN, D. – CALDERÓN, R. – FERRER, I. (2012): Cultural Financial Traditions and Universal Ethics: the Case of Hawala. Working Paper, s. 157 – 169.

⁷ SHANMUGAM, B. (2004): Hawala and Money Laundering: A Malaysian Perspective, s. 37-47; KEENE, S. (2007): Hawala and Related Informal Value Transfer Systems. An Assessment in the Context of Organized Crime and Terrorist Finance: Is there Cause for Concern?, s. 185-196.

⁸ SCHACHT, J. (1982): An Introduction to Islamic Law, s. 147 – 150.

System, ktorý dnes nazývame *hawala*, má bližšie k historicky staršiemu systému *suftaj*.⁹ Slovo *suftaj* pôvodne pochádza z perzštiny a znamená “zmenka alebo dlhový dokument”. *Suftaj* predstavuje ďalší typ dlhového nástroja, ktorý sa v islamských právnických textoch spomína spolu s *hawalou*. *Suftaj* je finančná pôžička, ktorej účelom je zabrániť prevozu peňazí. Rozdiel medzi *hawalou* a *suftajom* je v tom, že v systéme *hawala* sú už existujúce záväzky, zatiaľ čo v systéme *suftaj* tieto záväzky vznikajú pri samotnej pôžičke. V stredoveku sa koncept *suftaj* postupne z arabského prostredia vytrácal a namiesto neho sa začala používať *hawala*, ktorá všeobecne pomenúvala tieto finančné transakcie. Z hľadiska súčasného chápania systému *hawala*, klienti, ktorí používajú tento systém na úhradu peňazí postupujú podľa konceptu *suftaj* a hawaladári, ktorí kompenzujú a konsolidujú záväzky za účelom vyrovnania svojich účtov, postupujú pohľadávky v súlade s *hawalou*.¹⁰

Doteraz nie je jasné, kedy sa koncept *hawala* objavil po prvýkrát. Viacerí autori zastávajú názor, že existoval ešte pred jeho kodifikáciou v islamskom právnom systéme.¹¹ *Hawala* sa začala v stredoveku bežne používať v početných islamských obchodných aktivitách, ale postupne strácala na popularite v období kolonizácie, keď boli islamské krajiny v područí západoeurópskych štátov. Napriek tomu *hawala* nikdy nevymizla a v priebehu histórie preukázala nezvyčajnú schopnosť prispôbiť sa rôznym okolnostiam, ako boli napríklad vojny, ekonomické krízy, blokády, rôzne politické režimy alebo nefunkčné štáty. Bola spoľahlivým finančným nástrojom, kedykoľvek boli formálne a verejné inštitúcie nefunkčné alebo vôbec neexistovali. V posledných desaťročiach globalizácia – najmä migračné pohyby, vývoj komunikačných technológií a jednoduchšie zapájanie so do medzinárodnej ekonomiky a globálneho finančného systému – napomohla obnove a rozkvetu sietí *hawala* v celosvetovom meradle.

V dôsledku teroristických útokov z 11. septembra 2001 sa *hawala* spája s financovaním teroristických aktivít. Aj keď neexistovali dôkazy o tom, že ich strojcovia použili *hawalu* ako prostriedok na prevody peňazí, ktorými bola operácia financovaná,¹² *hawala* začala byť vnímaná ako nelegálny finančný systém napojený na islamský fundamentalizmus a terorizmus. Odvtedy je v hľadáčiiku medzinárodnej regulácie finančného trhu. V októbri 2001 vydala Finančná akčná skupina (FATF) špeciálne odporúčania týkajúce sa financovania terorizmu, ktorými sa doplnia 40 odporúčaní namierených proti praniu peňazí – z ktorých jedno bolo zamerané na boj so zneužívaním tzv. „alternatívnych systémov prevodu peňazí“, ku ktorým patrí aj *hawala*. V časti VI. tohto odporúčania sa píše: “Každá krajina by mala zaviesť opatrenia, ktoré zaručia, že osoby a právne subjekty, vrátane sprostredkovateľov, ktorí poskytujú služby týkajúce sa prevodu peňazí, vrátane prevodu cez neformálne systémy a siete, budú mať licenciu alebo budú zaregistrované a budú podliehať všetkým odporúčaniam FATF, ktoré platia pre banky a nebankové finančné inštitúcie. Osoby alebo právne subjekty, ktoré takúto činnosť vykonávajú nelegálne, by mali byť vo všetkých štátoch vystavené administratívnym, občianskoprávnym alebo trestnoprávnym sankciám.”¹³

Od udalostí 9/11 uplynulo takmer dvadsať rokov. Boli sprevádzané vlnou obáv z prepierania peňazí a financovania terorizmu. Súčasne sa ukázalo, že opatrenia, ktoré jednotlivé krajiny zavádzali, aby splňali medzinárodné normy, sa stali obrovskou záťažou pre krajiny s nízkymi príjmami. Problémom sú príslušné kapacity a zdroje, najmä vo sfére bankovníctva. Celková úroveň dodržiavania medzinárodných štandardov je nízka. Preto

⁹ El-GAMAL, M. A. (2006): *Islamic Finance. Law, Economics and Practice*, s. 206.

¹⁰ BEKKIN, R. I. (2007): *Transgraničnyje deneznyje perevody: istorija i sovremennost' na primere chavali*, s. 376 – 380.

¹¹ THOMPSON, E. A. (2008): *An Introduction to the Concept and Origins of Hawala*, s. 83 – 118; RAZAVY, M. (2005): *Hawala: An Underground Haven for Terrorists and Social Phenomenon?*, s. 277 – 299.

¹² *The 9/11 Commission Report: Final Report of the National Commission on Terrorist Attacks Upon the United States* (2004), s. 498 – 500.

¹³ FATF (2001): *FATF IX Special Recommendations*, s. 3 – 4.

odborníci¹⁴ zdôrazňujú potrebu hľadania alternatívnych spôsobov na dosiahnutie cieľov stratégie boja proti praniu špinavých peňazí a financovaniu terorizmu, ako aj potrebné zmeny v postoji medzinárodnej scény k *hawale*.

V súvislosti so svetovou finančnou krízou na konci prvej dekády nového milénia sa vo finančných kruhoch objavili nové diskusné otázky týkajúce sa behaviorálnych, morálnych, kultúrnych aspektov súčasného finančného systému a dokonca aj otázky jeho legitímnosti.¹⁵

Na rozdiel od konvenčného bankovníctva sa islamské banky vyhli viacerým nepríjemným dopadom krízy, pričom vykazujú silnejšiu odolnosť a momentálne predstavujú jeden z najrýchlejšie rastúcich odvetví svetového finančnictva.¹⁶ Jednou z výrazných črt, ktoré prispeli k tomuto rozmachu, je úzky vzťah medzi finančnými praktikami a reálnou ekonomikou, ktorý znižuje riziko vzniku excesov a „bublín“. Toto úzke prepojenie je výsledkom dodržiavania princípov islamského práva *šarí'a* pri implementácii finančných praktík, ktoré výslovne zakazuje koncepty *riba* – úrok, *maysir* – gamblerstvo a hazardné hry, špekulácie, *gharar* – nadmernú mieru neistoty, a prikazuje investície na základe povolených – *halal* aktivít. Tieto princípy, na ktorých je založená štruktúra islamského finančného života, považujú spravodlivosť za kľúčový princíp islamského ekonomického systému a z tohto hľadiska má spravodlivosť náboženský, ako aj etický základ.

Aj *hawala* patrí k finančným praktikám, ktoré dodržiajú princípy *šarí'e*. Má úzke spojenie s reálnou ekonomikou, najmä čo sa týka financovania obchodu a výmeny tovarov a služieb. Tak ako islamské bankovníctvo aj *hawala* predstavuje praktický alternatívny prístup ku konvenčnému financovaniu. Napriek tomu sme presvedčení, že je potrebné venovať sa otázkam jeho správy a riadenia a rozvíjať efektívny právny rámec pre tento špecifický systém, aby sa mohol potenciál naplno prejaviť.¹⁷

3 Charakteristika finančných operácií v systéme *hawala*

Transakcie v systéme *hawala* sa vyznačujú rýchlosťou, nízkymi nákladmi, kultúrnou prístupnosťou, všestrannosťou, spoľahlivosťou a potenciálnou anonymitou.

Rýchlosť. Transakcie v systéme *hawala* sú väčšinou uzatvárané do 24 hodín. Úhrady medzi najväčšími veľkomestami trvajú približne 6 až 12 hodín, aj keď termíny splatnosti vo vzdialenejších vidieckych oblastiach sú zvyčajne dlhšie. Hawaladári niekedy ponúkajú „expresné služby“ a sú schopní dodať finančné prostriedky v priebehu niekoľkých hodín.

Náklady. Objem transakcie, výmenný kurz, cieľové miesto transakcie či vzťah medzi platiteľom a hawaladárom sú dôležité faktory, ktoré môžu ovplyvniť náklady na transakcie v systéme *hawala*. Aj napriek tomu sú tieto náklady vždy oveľa nižšie ako poplatky spojené s transakciami vo formálnom bankovom systéme. Výdavky spojené s transakciou *hawala* predstavujú spravidla 2 až 5 percent celkovej prevedenej sumy. V literatúre sú však uvádzané aj prípady, keď napr. v Afganistane boli v priemere vo výške 1 až 2 percentá.¹⁸ Stretávame sa

¹⁴ BOWERS, C. B. (2009): *Hawala, Money Laundering, and Terrorism Finance: Micro-lending as an End to Illicit Remittance*, s. 379 – 419; NAKHASI, S. S. (2005): *Western Unionizing the Hawala?: the Privatization of Hawalas and Lender Liability*, s. 475 – 496.

¹⁵ BROWN, K. J. 2010: *The Economics and Ethics of Mixed Communities: Exploring the Philosophy of Integration Through the Lens of the Subprime Financial Crisis in the US*, s. 35 – 50; FASSIN, Y. – GOSSELIN, D. (2011): *The Collapse of European Bank in the Financial Crisis: An Analysis from Stakeholders and Ethical Perspectives*, s. 169 – 191; CHOMSKY, N.: *The Legitimacy of Financial System and State Capitalism*. s. 52 – 63. In: DOBOS, N. – BARRY, Ch. – POGGE, T. (2011): *Global Financial Crisis: The Ethical Issues*.

¹⁶ ČECH, L. (2020): *Súčasný rozvoj islamského bankovníctva vo svete a jeho vplyv na krajiny SNŠ*; *Islamic Finance Development Report (2018)*.; *World Finance Islamic Finance Awards (2019)*.; *Global Islamic Finance Markets (2019): Report 2019*.

¹⁷ MOHIELDIN, M. (2012): *Realizing the Potential of Islamic Finance*. In *World Bank PREM Economic Premise*.

¹⁸ MAIMBO, S. M. (2005): *Challenges of Regulating and Supervising the Hawaladars of Kabul*, s. 47 – 64.

aj so situáciou, kedy hawaladári poskytnú bezplatné služby svojim krajanom v medzikontinentálnom prevode peňazí.

Anonymita. Táto charakteristika vyvoláva obavy medzi západnými finančnými inštitúciami aj napriek tomu, že to nie je účelovo použitá stratégia, ale skôr dôsledok princípov, podľa ktorých sa *hawala* riadi. Anonymita systému je zaručená vďaka tomu, že záznamy hawaladárov nie sú prístupné tretím stranám, a že pre klientov, ktorí tento systém využívajú, neexistujú štandardné požiadavky týkajúce sa dokumentácie.

Hawaladári zaznamenávajú všetky svoje transakcie z čisto praktických dôvodov. Chcú mať prehľad o stave svojich financií, pričom ich účtovné knihy nie sú určené pre nahliadnutie externým audítorom. Ich dobrá povest' je považovaná za dostatočnú záruku. Okrem toho v niektorých krajinách, kde sa využíva systém *hawala*, napríklad v Somálsku, neboli osobná identifikácia a dokumentácia nikdy bežne používané.¹⁹

Kultúrna prístupnosť. *Hawala* sa často využíva ako systém úhrady pre emigrantov, ktorí posielajú peniaze svojim rodinám do krajín, z ktorých pochádzajú. Títo ľudia sa často stretávajú s kultúrnymi bariérami, medzi ktoré patria slabšie jazykové znalosti, nízka vzdelanostná úroveň či dokonca negramotnosť. V krajinách, v ktorých sa rozhodli žiť a pracovať majú v mnohých prípadoch zložitý prístup k formálnemu bankovníctvu. Ich rodiny často žijú v odľahlých vidieckych regiónoch, kde nie sú bankové inštitúcie. Dôvodom, prečo si mnohí ľudia zvolia *hawalu* a nie iné systémy prevodu peňazí je aj ich náboženské vyznanie. Preto je tak rozšírená v krajinách s islamskými tradíciami a aj medzi ich občanmi žijúcimi v zahraničí.

Všestrannosť. *Hawaladári* boli vždy schopní vykonávať transakcie aj v tých najextrémnejších podmienkach, dokonca aj vtedy, keď sa formálny bankový systém nebol schopný týmto okolnostiam prispôbiť a nemohol ďalej fungovať. Napríklad v Somálsku po zvrhnutí režimu Siada Barreho v roku 1991 komerčné banky skolabovali a *hawala* zostala jediným finančným systémom v krajine.²⁰ Podobne aj počas obdobia vlády Talibanu nebol formálny bankový systém v Afganistane funkčný a *hawaladári* boli jediní, ktorí boli schopní vykonávať finančné operácie.²¹

Spôľahlivosť. Spôľahlivosť *hawaly* je postavená na dôvere, ktorá je bazálnym princípom fungovania tohto systému a vo všestrannosti, ktorú vykazuje.

Praktiky *hawala* boli v obchodných činnostiach odjakživa zakorenené. Napriek tomu sa zdá, že nezasvätení tento systém podceňujú, keďže je často opisovaný ako prostý nástroj úhrady peňazí, pričom zabúdajú na to, že jeho kľúčovou funkciou od stredoveku až po súčasnosť bolo práve samotné obchodovanie. *Hawaladári* sa nevenujú výlučne len prevodom peňazí. Sú to skôr podnikatelia a majitelia malých podnikov, vrátane malých etnických obchodov, obchodov s tovarom bežnej spotreby, podnikov zaoberajúcich sa dovozom a vývozom a dokonca aj inými formálnymi finančnými aktivitami. Transakcie v *hawale* a zúčtovacie operácie sú zvyčajne vzájomne prepojené s ich obchodnými aktivitami. Toto prepojenie je veľmi účinné z dvoch dôvodov. Na jednej strane poskytuje obchodná aktivita hotovosť, ktorú hawaladári potrebujú na každodenné fungovanie – na zaplatenie splátok potrebných na ukončenie transakcií v systéme *hawala*. Na druhej strane, doplnkové obchodné aktivity prinášajú konexie, ktoré hawaladári potrebujú pre fungovanie siete partnerov.

Organizácia systému *hawala* je totožná s organizáciou obchodnej činnosti. Preto v nej neexistuje hierarchia a každý jednotlivec je v centre určitej siete vzťahov. Celkovo neformálna – neštruktúrovaná a osobná vo svojej podstate – organizácia je výsledkom labyrintu jednotlivých vzťahov, ktoré spájajú veľké množstvo ľudí. Viacerí autori upozorňujú na to, že

¹⁹ LINDLEY, A. (2009): Between 'Dirty Money' and 'Development Capital': Somali Money Transfer Infrastructure Under Global Scrutiny, s. 519 – 539.

²⁰ HOUSSEIN, M. D. (2005): Somalia: The Experience of Hawala Receiving Countries, s. 87 –93.

²¹ MAIMBO, S. M. (2005): Challenges of Regulating and Supervising the Hawaladars of Kabul, s. 47 – 64.

mechanizmus založený na reputácii pomáha udržiavať spoluprácu v rámci sietí *hawala*.²² Každý hawaladár sa musí usilovať o vybudovanie svojho dobrého mena na základe dôveryhodnosti a svojich kompetencií, aby mohol budovať stabilné a vzájomné vzťahy so svojimi partnermi. Ich reputácia ako poctivej a čestnej osoby zaväzuje hawaladárov, aby svojich partnerov nikdy nezradili. Nečestné správanie sa trestá ignorovaním, ktoré má za následok finančné straty, následne zničenú povesť a ďalšie spoločenské sankcie.

Súbor noriem, zvykov, mravov a tradícií, ktoré zdieľa komunita, tiež prispievajú k posilneniu udržateľnosti tohto systému založeného na dôvere. V tomto zmysle zohráva islam dôležitú úlohu. *Šari`ou* zakázaný *gharar*, čiže odmietanie nejednoznačných zmlúv a dohôd, zabraňuje nadmernej miere neistoty pri uzatváraní zmluvných vzťahov a zakazuje všetky formy podvádzania. Okrem toho považuje zmluvné záväzky a poskytovanie informácií za posvätnú povinnosť, čím sa znižuje riziko asymetrických informácií a morálneho hazardu.

Osobné a spoločenské vzťahy, na ktorých sú založené obchodné a finančné aktivity, donedávna obmedzoval rozmach týchto finančných sietí mimo spoločenský kontext danej komunity. Napriek tomu v posledných desaťročiach migračné pohyby a rozvoj komunikačných technológií, ktoré súvisia s globalizáciou, umožnili rozmach *hawaly* v celosvetovom meradle. Avšak tieto siete naďalej fungujú na základe dôvery a spoločenského postavenia.

V súčasnosti sa *hawala* používa na rôzne účely, ktoré vykazujú rozličný stupeň legitimitnosti a zákonnosti. Najobľúbenejšou operáciou v rámci tohto systému sú úhrady zo strany migrantov, ktorí pracujú v zahraničí. Okrem toho, že *hawala* funguje ako mechanizmus výlučne určený na prevod peňazí, pomáha tiež udržiavať spoločné puto medzi štátom a krajinami žijúcimi v zahraničí a to najmä prostredníctvom neustálej komunikácie. *Hawaladári* sú akýmsi symbolom spojenia medzi domovom a zahraničím. Okrem toho rôzne organizácie a vlády využívajú hawaladárov na prevody peňažnej pomoci pre projekty humanitárnej pomoci pri katastrofách a obnove vo vojnu zmietaných krajinách, ako napríklad v Somálsku alebo v Afganistane.²³ *Hawala* tak pokrýva finančné potreby tých, ktorí sú vylúčení z konvenčného bankového systému, a v tomto zmysle zmiernuje finančné vylúčenie národnostných menšín.

Hawala je však dobre prispôbená aj nelegálnym aktivitám. Tento systém napríklad umožňuje obchádzanie kapitálových a devízových kontrol, daňové úniky a prevody výnosov z pašovania a iných nelegálnych činností. Ako príklad môžeme uviesť úzke vzťahy medzi hawaladármi a obchodníkmi s ópium v Afganistane. Hawaladári si sú vedomí toho, že ich prevody peňazí sú prepojené s nelegálnymi aktivitami. No pre nich je to nevyhnutná súčasť obchodovania v danom regióne. Hawaladári sami seba vnímajú ako sprostredkovateľov, ktorí realizujú transakcie kedykoľvek je ich výsledkom maximálny zisk.²⁴ V tomto zmysle teda obchodovanie s nelegálnymi komoditami predstavuje zaručený zdroj finančných prostriedkov. Okrem toho sa môže spôsobiť, akým hawaladári vnímajú to, čo je ilegálne či trestné, líšiť od vnímania globálnych regulačných orgánov, najmä v súvislosti s mnohými nelegálnymi činnosťami, ktoré západný svet považuje za trestné, a ktoré sú súčasťou ekonomiky „prežitia“.²⁵

Odhaduje sa, že v súvislosti s obchodom s drogami sa prostredníctvom *hawaly* prevedie ročne približne 800 miliónov amerických dolárov v Helmande (Južný Afganistan) a 300 až 500 miliónov amerických dolárov v Herate (západný Afganistan).²⁶

²² SCHRAMM, M. – TAUBE, M. (2003): Evolution and Institutional Foundation of the Hawala Financial System, s. 405 – 420; BALLARD, R. (2005): Coalitions of Reciprocity and the Maintenance of Financial Integrity within Informal Value Transmission Systems: the Operational Dynamics of Contemporary Hawala Networks, s. 319 – 352.

²³ THOMPSON, E. A. (2011): Trust is the Coin of the Real: Lessons from the Money Men in Afghanistan, s. 228 – 229.

²⁴ Ibid.

²⁵ ČECH, L. (2020): Afganský drogový priemysel ako limitujúci faktor postkonfliktnej obnovy krajiny, s. 51 – 56.

²⁶ Tamtiež, s. 53.

Hlavným zdrojom zisku pre hawaladárov je devízová arbitráž²⁷ medzi formálnymi a paralelnými trhmi. Okrem miestnej meny hawaladári využívajú pre svoje operácie aj tvrdé meny – väčšinou americký dolár – najmä preto, že z krátkodobého hľadiska nedochádza k jeho nadmernej fluktuácii. Okrem toho slúži ako ochrana pred infláciou a je voľne zameniteľný.

Keďže hawaladári súčasne odosiľajú aj prijímajú objednávky na prevod peňazí, každý z nich sa pohybuje medzi debetom a kreditom vo vzťahu k ostatným hawaladárom využívajúcim sieť *hawala*. Preto neriešia nesplatené dlhy individuálne a radšej kompenzujú všetky pohľadávky s daným partnerom. Ak je nesúmernosť medzi oboma pozíciami dostatočne veľká, zostatok vyrovnajú.

Najpriamejšou stratégiou zúčtovania v rámci *hawaly* sú reverzné transakcie, t. j. úhrady alebo platby v opačnom poradí. K takýmto transakciám však nedochádza vždy, pretože toky platieb sú asymetrické. Preto sú dôležité aj iné formy úhrady. *Hawaladári* taktiež využívajú dodávky hotovosti prostredníctvom kuriérov s cieľom splatenia svojich dlhov. Častejšie však na vyrovnanie svojich záväzkov voči veriteľom používajú rôzne typy formálnych finančných nástrojov a obchodných operácií.²⁸

4 *Hawala* a jej etický rozmer

Morálna legitimita systému *hawala* spočíva v jeho cieľoch, prostriedkoch, ktorými sa tieto ciele majú dosiahnuť, podmienkach, v ktorých hawaladári fungujú a vo výsledkoch a dôsledkoch ich činnosti.

Čo sa týka zámerov *hawaly*, nie je vôbec jednoduché určiť, ktorý cieľ zaručuje morálnu opodstatnenosť aktivít, ktoré hawaladári vykonávajú. Najskôr treba zobrať do úvahy spoločenský prínos *hawaly* a až potom posudzovať, či sú obavy medzinárodných finančných inštitúcií týkajúce sa finančných praktík, ktoré tento systém využíva, opodstatnené.

Hawala uspokojuje legálne potreby, ktoré sa nedajú realizovať žiadnym iným spôsobom. Hawaladári ponúkajú svoje finančné služby ľuďom, ktorí by inak boli zo systému vylúčení a museli by znášať vysoké náklady na jeho sprístupnenie. *Hawala* osvedčila ako jediná praktická alternatíva v prípade kolapsu oficiálnych inštitúcií v mnohých krajinách.

Hawala vyplňa priepasť medzi bohatými a chudobnými ako aj medzi rozvinutými a rozvojovými krajinami. Slúži obyvateľom, ktorí nie sú cieľovou skupinou pre konvenčné bankovníctvo, a to buď preto, že nie sú finančne atraktívni alebo preto, že systém nemá kapacitu na to, aby im mohol poskytovať služby. *Hawala* má svoje nezastupiteľné miesto medzi migrantmi. V tejto súvislosti regulácia v snahe brániť prepieraniu peňazí a financovať terorizmus namierená voči praktikám *hawaly* mala nežiaduce dopady – vrátane vyšších nákladov spojených s prevodom peňazí, zredukovanie možností pre platiteľov a zbytočnej kriminalizácie hospodárskych odvetví a etnických skupín.

Spoločenské dopady *hawaly* nie je jednoduché odhadnúť najmä kvôli neformálnemu spôsobu jej fungovania. Hawaladári v skutočnosti zohrávajú hlavnú úlohu ako katalyzátory pre hospodársky rast a zníženie chudoby miestnych komunít – najmä prostredníctvom financovania obchodných aktivít a prevodov finančných tokov či peňazí určených na humanitárne účely. Avšak dobré úmysly a pozitívne spoločenské dopady sami o sebe nestačia. Hawaladári tak ako

²⁷ Devízová arbitráž využíva cenové rozdiely dvoch alebo troch mien na rozličných devízových trhoch. Podmienky pre devízovú arbitráž vznikajú vtedy, keď dochádza k porušeniu rovnováhy cien mien na promptnom trhu alebo na termínovanom trhu, respektíve rovnováhy medzi promptným a termínovaným trhom. Podľa toho arbitráž môžeme rozdeliť do troch skupín: 1. dvojstranná (priama) devízová arbitráž na promptnom alebo termínovanom trhu, 2. trojstranná (trojuholníková) devízová arbitráž na promptnom alebo termínovanom trhu, 3. devízová arbitráž medzi promptným a termínovaným trhom (pozn. autora).

²⁸ SCHAEFFER, E. C. (2008): Remittances and Reputations in Hawala Money-Transfer Systems: Self-Enforcing Exchange on an International Scale, s. 95 – 117.

aj iné organizácie musia pri svojich rozhodnutiach spĺňať morálne kritériá a to najmä v súvislosti s prostriedkami, ktoré využívajú.

Hawala predstavuje finančný systém, ktorý dodržiava princípy *šari`e*. Vo svojej podstate islamské právo presadzuje spravodlivosť, morálnu počestnosť, poslušnosť Bohu a prosperitu moslimskej komunity. Všetky tieto princípy a zásady sa v systéme *hawala* spájajú. *Hawala* je jednou z mála finančných sietí, ktoré sú založené na náboženskej doktríne. Preto je pri vytváraní si názoru na tento systém dôležité vziať do úvahy aj etické hodnoty, ktoré nespádajú do žiadnych iných noriem.

Anonymita a nepriehľadnosť, ktoré sú spájané s transakciami v sieti *hawala*, spustili vlnu obáv a nedôvery zo strany Západu. Finančné inštitúcie tvrdia,²⁹ že neformálne finančné praktiky, medzi ktoré patrí aj *hawala*, sa dajú ľahko zneužiť na prevod nezákonne nadobudnutých finančných prostriedkov z rôznych druhov trestných, nelegálnych a neetických činností. Avšak *hawala* môže byť zneužitá na trestnú činnosť tak ako každá iná finančná inštitúcia. Oveľa závažnejšie zločiny sa páchajú prostredníctvom formálnych kanálov, vrátane obchodných a finančných sprostredkovateľov. Okrem toho je potrebné uviesť, že teroristické operácie sú lacné, keďže sa pri nich dajú napáchať obrovské škody za pár stoviek amerických dolárov – tie sa dajú veľmi jednoducho schovať za kohokoľvek, kto prísne dodržiava všetky platné predpisy a pravidlá. Aj napriek týmto faktom nemôžu hawaladári fungovať bez kontroly a dozoru. Aj v deklarácii podpísanej v Abú Zabí³⁰ sa jasne píše, že je dôležité, aby *hawala* nebola zneužívaná tými, čo perú špinavé peniaze a financujú teroristov.

Na druhej strane má sieť *hawala* mnohé črty, ktoré by formálny bankový systém chcel dosiahnuť – nízke náklady, rýchlosť, kultúrna prístupnosť, spoľahlivosť a všestrannosť. Základy vybudované na dôvere a dobrom mene, ktoré sú dnes vnímané ako aspekty neformálnych finančných transakcií, vždy zohrávali dôležitú úlohu aj v samotnom západnom bankovom sektore. V súčasnosti zásadný rozdiel tkvie v tom, že dôvera sa vo formálnom finančnom sektore presadzuje iným spôsobom – prostredníctvom súdnych a byrokratických pravidiel. Problémom je, že regulačná mentalita Západu spočíva v absencii dôvery. Naopak v *hawale* sú finančné vzťahy založené skôr na dôveryhodnosti a reputácii jednotlivca.

Efektívny a etický postoj k činnostiam hawaladárov je možný len vtedy, ak zoberieme do úvahy komplexné hospodárske riadenie, ktoré systém *hawala* vykazuje ako aj isté podmienky – ekonomické, politické a spoločenské – v akých *hawala* funguje. Je veľmi dôležité uvedomiť si nejednoznačnú podstatu jej činností, ktoré okrem toho, že sú Západom vnímané ako neformálne, majú mnohonásobné prepojenie s formálnym hospodárstvom. Je potrebné si tiež uvedomiť, že tak ako aj v iných konvenčných finančných praktikách aj v *hawale* sa prelínajú legálne a nelegálne aspekty činností a operácií.

Môžeme teda posudzovať *hawalu* s tým, že sa budeme odvolávať na všeobecný rámec etiky, ktorý presadzuje verejné dobro a spravodlivosť? Domnievame sa, že právo bez morálky nemôže mať dlhé trvanie a že neexistuje lepší svetový poriadok bez globálnej etiky, ktorý sa nedá vytvoriť alebo presadiť len zákonmi, predpismi a konvenciami. Spoločná morálka by mala zahŕňať základné hodnoty, ktoré uznávajú kultúry na Západe aj mimo neho, vrátane rešpektu a zodpovednosti s ohľadom na ľudskú dôstojnosť, osobnú a spoločenskú zodpovednosť či globálnu spravodlivosť. V opačnom prípade budú názory na *hawalu* len ďalšou skrytou formou kultúrneho imperializmu. V posledných desaťročiach sú finančné praktiky tohto systému označované ako „neformálne“, „ilegálne“ či „alternatívne“, čím sa stávajú menejcenné či dokonca opozičné vo vzťahu k finančným štruktúram Západu, ktoré sú v medzinárodných financiách implicitne považované za normálne a legitímne.³¹

²⁹ FATF (2005): Money Laundering and Terrorist Financing Typologies 2004 – 2005.

³⁰ U. A. E. Central Bank (2002): Abu Dhabi Declaration on Hawala (Abu Dhabi, U. A. E).

³¹ de GOEDE, M. (2003): Hawala Discourses and the War on Terrorism Finance. October 2003, s. 513 – 532.

Záver

Kultúrna rozmanitosť a existencia rozličných predstáv o morálke sú v našom čoraz globalizovanejšom svete veľmi dôležité otázky nielen v oblasti obchodnej etiky ale aj na medzinárodnej finančnej scéne. Jasným príkladom je sieť *hawala*, ktorá nás v rámci debaty o existencii všeobecných princípov a pravidiel núti zamyslieť sa nad tým, akú súvislosť majú legálnosť, konvenčnosť a morálka.

Kultúrne finančné tradície, na ktorých je postavená aj sieť *hawala*, nadobudli v kontexte svetovej finančnej krízy nový význam, keďže finančné inštitúcie založené na základných princípoch islamu zvládli dôsledky tejto krízy oveľa lepšie. Avšak na to, aby sa rozvinul ich plný potenciál, bude potrebné vyriešiť niektoré dôležité otázky týkajúce sa regulácie a správy týchto systémov. Okrem toho bude treba prijať opatrenia, ktoré zabránia tomu, aby praktiky, ktoré využíva aj *hawala*, neboli zneužívané na podporu terorizmu a organizovaného zločinu.

V tomto článku sme sa zaoberali ekonomickými, spoločenskými a etickými črtami systému *hawala*, ktoré pri jeho posudzovaní a hodnotení musíme spolu brať do úvahy. *Hawala* je jednou z mála finančných sietí, ktoré sú založené na náboženských princípoch. Vytvorenie právneho rámca pre tento systém si preto vyžaduje pochopenie morálnych hodnôt, ktoré nespádajú pod žiadne iné normy. Treba podotknúť, že aj keď je *hawala* postavená na islamských etických princípoch, hodnoty, ktoré uznáva, sú univerzálne a nie obmedzené výlučne náboženskými tradíciami. Napokon aj staroveká morálka kládla dôraz na podobné princípy s cieľom upevniť vzťah medzi finančným a reálnym sektorom.

Praktiky, ktoré používa *hawala*, existovali dávno pred jej kodifikáciou v islamskom práve, ku ktorej došlo v stredoveku. Odvtedy je súčasťou kultúry v mnohých krajinách juhovýchodnej Ázie, Blízkeho východu a Afriky. V poslednej dvoch dekádach 21. storočia sa *hawala* globálne rozrástla aj napriek tomu, že jej spôsob fungovania stále pôsobí ako konglomerát kultúrnych hodnôt, racionálnych ekonomických princípov a príslušnosti. V súčasnosti je najväčším problémom, ktoré *hawala* predstavuje, jej anonymita, v ktorej na seba narážajú dva zásadné princípy – rešpekt voči individuálnemu súkromiu a ochrana pred možnými nelegálnymi činnosťami. Je zrejmé, že *hawala* – ktorá vznikla pred stovkami rokov – kladie oveľa menší dôraz na druhú zásadu, čo však neznamená, že tento systém je v súčasnosti nemorálny či dokonca nebezpečný v súvislosti s verejnou morálkou a politikou.

Hawala predstavuje pre svojich klientov, miestne komunity a spoločnosť vo všeobecnosti veľmi dôležitú inštitúciu. Na základe analýzy v tomto článku vyslovujeme názor, podľa ktorého je *hawala* založená na morálne správnych princípoch. Aj napriek niektorým nedostatkom, ktoré bude treba odstrániť, aby tento systém nebol zneužívaný na nezákonné činnosti, existujú argumenty o jej pozitívnych výsledkoch a dopadoch. Ak sú operácie v systéme *hawala* vykonávané čestne, rozumne a obozretne, zaslúžia si kladné hodnotenie. Napriek tomu musíme priznať, že nepriehľadnosť, ktorá sa spája s fungovaním hawaladárov, bráni odhaleniu finančnej trestnej činnosti, ktorá už bola spáchaná. Aj neformálna povaha *hawaly* môže vytvárať ďalšie neželané nepriame účinky typické pre nelegálne aktivity.

Aj napriek tomu, že v mnohých prípadoch existujú dôkazy o prepojení *hawaly* na organizovaný zločin, je veľmi nebezpečné vytvárať priame spojenie týchto dvoch systémov. Takéto asociácie by viedli k falošnej ilúzii o tom, že zlikvidovanie *hawaly* by znamenalo koniec financovania organizovaného zločinu. *Hawala* nie je všeliekom v boji proti organizovanému zločinu. Peniaze z trestnej činnosti pretekajú rukami hawaladárov takisto ako aj cez ostatné konvenčné finančné mechanizmy.

Hawaladári majú poznatky a skúsenosti s finančnými operáciami. Sú schopní mobilizovať veľké sumy peňazí, poznajú miestne trhy a medzi chudobnými sa tešia uznaniu a

veľmi dobrej povesti. Preto majú potenciál stať sa základnou súčasťou procesu premeny „nebankového“ sektora na „bankový“ a to najmä poskytovaním finančných služieb vo vidieckych a odľahlých regiónoch, ktoré sú v súčasnosti mimo dosahu konvenčného finančného systému.

V tomto zmysle považujeme citlivý prístup po etickej, kultúrnej a ekonomickej stránke za mimoriadne dôležitý. Jedine týmto spôsobom môže *hawala* naplno rozvinúť svoj potenciál a stať sa hnacím motorom finančného a hospodárskeho rozvoja.

Použitá literatúra:

1. *Abu Dhabi Declaration on Hawala* (2002 Abu Dhabi, U. A. E). [online]. In U. A. E Central Bank, 2002. [Citované 20. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.centralbank.ae/en/node/84>.
2. BEKKIN, R. I. (2007): Transgraničnyje deneznyje perevody: istorija i sovremennost' na primere chavali. [online]. In: *Problemy sovremennoj ekonomiky*, No 4 (24), 2007. [Citované 25. 10. 2020.] Dostupné na internete: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1717>.
3. BOWERS, C. B. (2020): Hawala, Money Laundering, and Terrorism Finance: Micro-lending as an End to Illicit Remittance. [online]. In: *Denver Journal of International Law and Policy*, April 2020. [Citované 26. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://digitalcommons.du.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1261&context=djilp>.
4. BROWN, K. J. (2010): The Economics and Ethics of Mixed Communities: Exploring the Philosophy of Integration Through the Lens of the Subprime Financial Crisis in the US. [online]. In: *Journal of Business Ethics*, 2010. [Citované 29. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10551-010-0494-1>.
5. CECCHETTI, S. G. (2009): Crisis and Responses: The Federal Reserve in the Early Stages of the Financial Crisis. [online]. In: *Journal of Economic Perspectives*, 2009. [Citované 27. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.23.1.51>.
6. Contemporary Hawala Networks. In: *Journal of Banking Regulation*. Vol. 6, Issue 4, s. 319 – 352.
7. COVAL, J. – JUREK, J. – STAFFORD, E. (2009): The Economics of Structured Finance. [online]. In: *Journal of Economic Perspectives*. [Citované 27. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.23.1.3>.
8. ČECH, L. (2020): *Afganský drogový priemysel ako limitujúci faktor postkonfliktnej obnovy krajiny*. Bratislava: vydavateľstvo EKONÓM, 2020. ISBN 978-80-225-4759.
9. ČECH, L. (2020): *Súčasný rozvoj islamského bankovníctva vo svete a jeho vplyv na krajinu SNŠ*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2020. ISBN 978-80-225-4768-0.
10. ČECH, L. – KRUPOVÁ, K. (2020): Limity islamského ekonomického modelu pri vymedzení jeho miesta vo svetovej ekonomike. In: *Medzinárodné vzťahy: vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy*, 2020, roč. 18, č. 2, s. 97 – 114. ISSN 1336-1562.
11. EI-GAMAL, M. A. (2006): *Islamic Finance. Law, Economics and Practice*. New York: Cambridge University Press, 2006. ISBN 978-0521741262.
12. FASSIN, Y. – GOSSELIN, D. (2011): The Collapse of European Bank in the Financial Crisis: An Analysis from Stakeholders and Ethical Perspectives. [online]. In: *Journal of Business Ethics*, 2011. [Citované 01. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://ideas.repec.org/a/kap/jbuset/v102y2011i2p169-191.html>
13. FATF (2001): FATF IX Special Recommendations. [online]. In: *fatfgafi.org*. [Citované 02.11. 2020.] Dostupné na internete: <http://www.fatfgafi.org/dataoecd/8/17/34849466.pdf>.

14. FATF (2005): Money Laundering and Terrorist Financing Typologies 2004 – 2005. [online]. In: *fatf-gafi.org*. [Citované 03. 11. 2020.] Dostupné na internete: <http://www.fatf-gafi.org/dataoecd/16/8/35003256.pdf>.
15. de GOEDE, M. (2003): Hawala Discourses and the War on Terrorism Finance. [online]. In: *Environment and Planning D Society and Space*, October 2003. [Citované 25. 10. 2020.] Dostupné na internete: https://www.researchgate.net/publication/248881514_Hawala_Discourses_and_the_War_on_Terrorist_Finance
16. Global Islamic Finance Markets (2019): Report 2019. [online]. In: *globenewswire.com*. March 20, 2019. [Citované 26. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.globenewswire.com/news-release/2019/03/20/1758003/0/en/Global-Islamic-Finance-Markets-Report-2019-Islamic-Banking-is-the-Largest-Sector-Contributing-to-71-or-USD-1-72-Trillion.html>.
17. HASSAN, M. – DRIDI, J. (2010): The Effects of Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study. [online]. In: *IMF Working Paper*. September 2010. [Citované 30. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10201.pdf>.
18. HOUSSEIN, M. D. (2005): Somalia: The Experience of Hawala Receiving Countries. [online]. In: *imf.org*. March 2005. [Citované 30. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.elibrary.imf.org/view/IMF072/05659-9781589064232/05659-9781589064232/ch11.xml?language=en&redirect=true>.
19. CHOMSKY, N.: *The Legitimacy of Financial System and State Capitalism*. s. 52 – 63. In: DOBOS, N. – BARRY, Ch. – POGGE, T. (2011): *Global Financial Crisis: The Ethical Issues*. Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan, 2011. ISBN 978-0-230-27663-5.
20. *Islamic Finance Development Report (2018)*. [online]. In: *iba.edu.pk*. [Citované 02. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://ceif.iba.edu.pk/pdf/Reuters-Islamic-finance-development-report2018.pdf>.
21. JOST, P. M. – SANDHU, H. S. (2000): The Hawala Alternative Remittance System and its Role in Money Laundering. [online]. In: *assetsearchblog.com*. [Citované 05. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.assetsearchblog.com/wp-content/uploads/sites/197/2013/06/FinCEN-Hawala.pdf>.
22. KEENE, S. (2007): Hawala and Related Informal Value Transfer Systems. An Assessment in the Context of Organized Crime and Terrorist Finance: Is there Cause for Concern? [online]. In: *Security Journal*. July 2007. [Citované 04. 11. 2020.] Dostupné na internete: https://www.researchgate.net/publication/31939217_Hawala_and_Related_Informal_Value_Transfer_Systems_An_Assessment_in_the_Context_of_Organized_Crime_and_Terrorist_Finance_Is_There_Cause_for_Concern.
23. LINDLEY, A. (2009): Between ‘Dirty Money’ and ‘Development Capital’: Somali Money Transfer Infrastructure Under Global Scrutiny. [online]. In: *jstor.org*. [Citované 05. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.jstor.org/stable/40388418?seq=1>.
24. MAIMBO, S. M. (2005): Challenges of Regulating and Supervising the Hawaladars of Kabul. [online]. In: *International Monetary Fund*, Monetary and Financial Systems Department (eds.), *Regulatory Frameworks for Hawala and Other Remittance Systems*, (International Monetary Fund, Washington D. C.) [Citované 05. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.imf.org/external/pubs/nft/2005/hawala/hawala.pdf>
25. MOHIELDIN, M. (2012): Realizing the Potential of Islamic Finance. In: *World Bank PREM Economic Premise No. 77*.
26. NAKHASI, S. S. (2005): Western Unionizing the Hawala?: the Privatization of Hawalas and Lender Liability. [online]. In: *northwestern.edu*. *Northwestern Journal of International Law and Business*. Winter 2005. [Citované 05. 11. 2020.] Dostupné na

- internete: <https://scholarlycommons.law.northwestern.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1653&context=njilb>.
27. NAPOLEONI, L. (2003): *Modern Jihad: Tracing the Dollars Behind the Terror Networks*. Pluto Press, January 1, 2003. ISBN 978-0745321172.
 28. POOLE, W. (2010): Causes and Consequences of the Financial eCrisis of 2007 – 2008. [online]. In: *questia.com*. [Citované 04. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.questia.com/library/journal/1g1-227597093/causes-and-consequences-of-the-financial-crisis-of>.
 29. RAZAVY, M. (2005): Hawala: An Underground Haven for Terrorists and Social Phenomenon? [online]. In: *researchgate.net*. October, 2005. [Citované 07. 11. 2020.] Dostupné na internete: https://www.researchgate.net/publication/226239842_Hawala_An_Underground_Haven_for_Terrorists_or_Social_Phenomenon.
 30. REDIN, D. – CALDERÓN, R. – FERRER, I. (2012): Cultural Financial Traditions and Universal Ethics: the Case of Hawala. Working Paper. [online]. In: *researchgate.net*. January, 2014. [Citované 07. 11. 2020.] Dostupné na internete: https://www.researchgate.net/publication/272303769_Cultural_Financial_Traditions_and_Universal_Ethics_The_Case_of_Hawala.
 31. SHANMUGAM, B. (2004): Hawala and Money Laundering: A Malaysian Perspective. [online]. In: *emerald.com*. 31 December, 2004. [Citované 07. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/13685200510621181/full/html>.
 32. SHEIKH, M. A. (2014): *Economics of Islam - A Comparative Study*. Adam Publishers, 2014. ISBN 9788174355287.
 33. SCHAEFFER, E. C. (2008): Remittances and Reputations in Hawala Money-Transfer Systems: Self-Enforcing Exchange on an International Scale. In: *The Journal of Private Enterprise*. Vol. 24, Issue 1, 2008.
 34. SCHACHT, J. (1982): An Introduction to Islamic Law. [online]. In: *almuslih.org*. New York: Oxford University Press, 1982. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.almuslih.org/Library/Schacht,%20J%20-%20An%20Introduction.pdf>
 35. SCHRAMM, M. – TAUBE, M. (2003): Evolution and Institutional Foundation of the Hawala Financial System. [online]. In: *International Review of Financial Analysis*. 12 (4), 2003. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: https://www.researchgate.net/publication/4950775_Evolution_and_Institutional_Foundation_of_the_Hawala_Financial_System.
 36. BALLARD, R. (2005): Coalitions of Reciprocity and the Maintenance of Financial Integrity within Informal Value Transmission Systems: the operational dynamics of contemporary hawala networks. In: *Journal of Banking Regulation*, 2005.
 37. The 9/11 Commission Report: Final Report of the National Commission on Terrorist Attacks Upon the United States (2004): In: *Paperback – Illustrated*, July 17, 2004. New York: W. W. Norton & Company, 2004. s. 498 – 500. 592 s. ISBN 978-0393326710.
 38. THOMPSON, E. A. (2008): An Introduction to the Concept and Origins of Hawala. [online]. In: *Journal of the History of International Law*. Vol.10, Issue 1. 2008. [Citované 13. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.deepdyve.com/lp/brill/an-introduction-to-the-concept-and-origins-of-hawala-qrFDnpOMWS>.
 39. THOMPSON, E. A. (2011): *Trust is the Coin of the Real: Lessons from the Money Men in Afghanistan*. New York: Cambridge University Press, October 15, 2011. ISBN 978-0199062980.
 40. VORONOV, J. P. (2002): Ekonomičeskije funkciji terrorizma [online]. In: *nsc.ru*. [Citované 11. 11. 2020.] Dostupné na internete: http://www.econom.nsc.ru/eco/arhiv/ReadStatiy/2002_01/Voronov2.htm.

41. World Finance Islamic Finance Awards (2019). [online]. In: *worldfinance.com*. March 26, 2019. [Citované 22. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.worldfinance.com/awards/world-finance-islamic-finance-awards-2019>.

Kontakt:

doc. PhDr. Ľubomír Čech, CSc.

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava 5

Slovenská republika

e-mail: lubomir.cech@euba.sk

NEMECKÝ JAZYK AKO KOMUNIKAČNÉ MÉDIUM VEDY, HOSPODÁRSTVA, PRÁVA A MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV¹

GERMAN LANGUAGE AS A COMMUNICATION TOOL OF SCIENCE, ECONOMY, LAW AND INTERNATIONAL RELATIONS

Michaela Čiefová ^a – Pavol Rak ^b

^a Fakulta aplikovaných jazykov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: michaela.ciefova@euba.sk.

^b Právnická fakulta, Univerzita Komenského v Bratislave, Šafárikovo nám. 6, P.O.BOX 313
810 00 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: pavol.rak@flaw.uniba.sk.

Abstrakt: Cieľom príspevku je predostrieť argumenty v prospech nemeckého jazyka ako jazyka vedy, medzinárodných obchodných vzťahov, práva a zahraničnej politiky a diplomacie. Poukazujeme na meniacu sa pozíciu nemeckého jazyka v Európe a vo svete vzhľadom na dominanciu anglického jazyka. Nemecký jazyk stratil svoje prvenstvo ako jazyk vedy po dvoch svetových vojnách, avšak záujem o jeho štúdium pretrváva. Konštatujeme, že napriek globálnej sile anglického jazyka nemožno spoločenskú hodnotu a možnosti aplikácie nemeckého jazyka podceňovať. V článku uplatňujeme kvalitatívny prístup, konkrétne metódu analýzy, syntézy a deskripcie. Príspevok sa zároveň vyznačuje interdisciplinárnym prístupom k skúmanej problematike.

Kľúčové slová: nemecký jazyk, medzinárodné vzťahy a diplomacia, medzinárodný obchod, veda a výskum, právo

JEL: F50 K00, Z13

Abstract: The objective of the contribution is to propose arguments in favour of German language as a language of science, international trade relations, law, foreign policy and diplomacy. We point out the changing position of German both in Europe and worldwide, regarding the dominance of English. German lost its prominence as a language of science after the two world wars; however, it remains to be an attractive language to acquire. We argue, the societal value of German is not to be underestimated, even despite the global power of English. The research is of qualitative nature; we apply the method of analysis, synthesis and description. The issue is approached in an interdisciplinary manner.

Key words: German language, international relations and diplomacy, international trade, science and research, law

JEL: F50 K00, Z13

Úvod

Nemecký jazyk patrí k najpoužívanejším jazykom na svete vzhľadom na počet jeho používateľov. Okrem toho sa vyznačuje svojou geografickou disperziou, keďže spĺňa funkciu úradného jazyka vo viacerých krajinách. Avšak napriek uvedeným skutočnostiam možno pozorovať tendenciu dominancie anglického jazyka ako globálneho jazyka vedy či obchodu, tzv. *lingua franca*. Angličtina, ktorá spĺňa totožné charakteristiky, sa teda dostáva do popredia aj v oblastiach, v ktorých bola v minulosti prioritne používaná nemčina.

¹ Príspevok je súčasťou projektu mladých vedeckých pracovníkov s názvom Reflexia spoločenských zmien 21. storočia v dimenziách diplomacie č. I-20-102-00.

Primárnym cieľom predkladaného príspevku je charakterizovať historický vývoj a aktuálne tendencie nemeckého jazyka ako jazyka vedy, obchodu, diplomacie, či medzinárodných vzťahov všeobecne.

Metódy aplikované v našom výskume sú kvalitatívneho charakteru, pričom dominuje metóda deskripcie, analýzy a syntézy. Výskum je podložený prácami domácich i zahraničných autorov. Množstvo publikácií zaoberajúcich sa nemeckým jazykom je vyslovene lingvistického charakteru, avšak pre potreby našej práce sú relevantné najmä také práce, ktoré pristupujú k fenoménu nemeckého jazyka interdisciplinárne, čo je aj intenciou tohto príspevku. Nemecký jazyk totiž možno skúmať z viacerých perspektív.²

V prvej kapitole sa venujeme historickým okolnostiam, ktoré podmienili smerovanie nemeckého jazyka ako komunikačného prostriedku na úrovni vedy, medzinárodného obchodu či diplomacie. Na prvú kapitolu plynule nadväzuje druhá kapitola, v rámci ktorej popisujeme súčasné tendencie nemeckého jazyka v medzinárodných vzťahoch, vede či obchodných vzťahoch. V druhej kapitole osobitne reflektujeme na tému nemeckého jazyka v kontexte vykonávania advokátskej praxe na Slovensku. Tretia kapitola sa venuje jazykovému vzdelávaniu a aktivitám kultúrnej diplomacie cieľovým na výučbu nemeckého jazyka. V závere príspevku ponúkame argumenty v prospech osvojenia si a využívania nemeckého jazyka v Európe i vo svete.

1 Historický rámec problematiky

Jazyk je systémom dynamickým, podliehajúcim modifikáciám. Rovnako dynamicky sa vyvíja aj tendencia využívania jednotlivých jazykov v rozličných sférach spoločenského života. Tieto trendy môžeme pozorovať napr. v meniacich sa preferenciách vo výbere vyučovaných cudzích jazykov, alebo aj v business sfére. Na základe predchádzajúcich výskumov možno skonštatovať, že distribúcia cudzích jazykov je podmienená i kultúrnymi tradíciami či demografickými faktormi, ako je napr. etnicita.³

Na území Slovenskej republiky má nemecký jazyk dlhodobú tradíciu. Podľa historických prameňov siaha história nemčiny na Slovensku do 12. storočia, kedy bola časť územia osídlená nemecky hovoriacim obyvateľstvom. Tieto kolonizačné procesy ovplyvnili demografickú mapu územia dnešného Slovenska na nadchádzajúce storočia – konkrétne v 15. storočí bola štvrtina populácie nemeckej národnosti, a nemecký jazyk získal funkciu druhého úradného jazyka. V súvislosti s nemčinou je potrebné spomenúť aj jej historický význam ako jazyka vedy, najmä v období 19. storočia a v prvej polovici 20. storočia.⁴ V období pred prvou svetovou vojnou sa na vedeckom pokroku najviac podieľalo práve Nemecko; okrem toho Francúzsko, Spojené kráľovstvo a Spojené štáty americké, čo rezultovalo v rozmach daných troch jazykov ako najpoužívanejších inštrumentov vedeckého diškurzu. Vznik početných vedecko-výskumných inštitúcií v Nemecku dopomohol k nárastu publikácií v nemeckom jazyku a etablovaniu nemčiny ako jazyka vedy, predovšetkým v oblasti prírodných vied. Z pochopiteľných dôvodov si nemčinu osvojovali študenti či akademici. Pred vypuknutím prvej svetovej vojny sa začalo aj s uskutočňovaním jazykovej či kultúrnej politiky smerom navonok; zriaďovali sa školy pre deti emigrantov či výskumné inštitúty v zahraničí. Začiatkom 20. storočia bolo cieľom rozširovať nemecký vedecký jazyk v zahraničí, čo bolo uskutočňované napr. výmennými mobilitami profesorov. Bojkotom po prvej svetovej vojne boli nemeckí vedci vylúčení z množstva medzinárodných vedeckých kongresov, s výnimkou kongresov psychologov, zoológov, sociológov či právnej vedy.⁵ Výsledkom bojkotu nemčiny vo vede

² ADAMCOVÁ, S. (2017): Theoretische und praktische deutsche Sprachwissenschaft in der Gegenwart, s. 14.

³ ADAMCOVÁ, L. (2010): Ausgewählte Forschungsschwerpunkte der germanistischen Linguistik in der Gegenwart, s. 43.

⁴ Ibid., s. 45.

⁵ REINBOTHE, R. (2011): Geschichte des Deutschen als Wissenschaftssprache im 20. Jahrhundert, s. 1-2, 7, 10.

a nemecky hovoriacich vedcov a výskumníkov bol ústup nemčiny ako medzinárodného jazyka vedy, dominancia anglického jazyka a odbúranie vedeckej viacjazyčnosti.⁶ Jazyková situácia s nemčinou na medzinárodnej scéne sa výraznejšie nezlepšila ani po druhej svetovej vojne. Vtedy nielenže stratil nemecký jazyk svoje postavenie v oblasti vedy, ale sa aj výrazne zredukoval počet Nemcov žijúcich na Slovensku. Napriek degradovanej pozícii nemčiny vo vedeckej sfére bola ale popri ruštine druhým najvýznamnejším cudzím jazykom vyučovaným v rámci bývalého východného bloku.⁷

2 Súčasné postavenie nemeckého jazyka v medzinárodných vzťahoch, obchodnej sfére a vede

Ako už bolo spomenuté v predošlom texte, nemčina je úradným jazykom v niekoľkých krajinách, pričom všetky sa nachádzajú na európskom kontinente. Okrem Nemecka a Rakúska ide o Luxembursko, Lichtenštajnsko, časti Švajčiarska, Belgicka a jednu provinciu na severe Talianska (*Bozen-Südtirol*).⁸ Nemčina je jedným z 24 úradných jazykov Európskej únie. Vzhľadom na relatívne vysoký počet úradných jazykov členských štátov EÚ preto nie je prekvapujúce, že tieto jazyky nie sú využívané ako konferenčné jazyky v rovnakej miere.⁹ Napriek skutočnosti, že počet používateľov nemčiny je najvyšší v EÚ, ako konferenčné jazyky na pôde EÚ dominujú angličtina a francúzština.¹⁰ Anglický jazyk zostáva aj napriek brexitu i naďalej jedným z úradných jazykov Európskej únie, keďže figuruje ako úradný jazyk Malty a Írska.¹¹ Určitú váhu má podľa Ammona nemčina v EÚ aj vďaka svojej geografickej pozícii.¹² Adamcová označuje nemčinu za ekonomicky najsilnejší jazyk (*ökonomisch stärkste Sprache*) v Európskej únii a nemecky hovoriace obyvateľstvo za ekonomicky najsilnejšiu skupinu (*ökonomisch stärkste Gruppe*), v dôsledku čoho zohráva nemčina významnú úlohu aj v európskych hospodárskych vzťahoch.¹³ V súvislosti s diplomaciou a využívaním nemčiny v zahraničnej politike a medzinárodných organizáciách (napr. v OSN) poukazuje Ammon na vplyv obdobia rokov 1933-1945. Nemčina napr. nepatrí k šiestim úradným jazykom OSN.¹⁴

V našich podmienkach sa na nemčinu zväčša nazerá ako na jazyk, ktorého váha je zjavná viac v európskom ako v globálnom kontexte.¹⁵ Znalosť nemeckého jazyka je na Slovensku a v stredoeurópskom priestore bezpochyby výhodou, ktorá sa prejavuje na viacerých úrovniach. Nemecký Goethe inštitút uvádza 10 dôvodov v prospech nadobudnutia jazykovej kompetencie v nemeckom jazyku, resp. 10 oblastí, v ktorých je znalosť nemeckého jazyka benefitom (tab. 1).

⁶ REINBOTHE, R. (2019): Deutsch als internationale Wissenschaftssprache und der Boykott nach dem Ersten Weltkrieg, s. V-VI.

⁷ ADAMCOVÁ, L. (2010): Ausgewählte Forschungsschwerpunkte der germanistischen Linguistik in der Gegenwart, s. 45, 49.

⁸ ADAMCOVÁ, L. (2010): Einführung in das Studium der deutschen Sprache, s. 189.

⁹ ČIEFOVÁ, M. (2016): Význam jazykovej kompetencie a jazykovej politiky v migračnom aspekte, s. 39.

¹⁰ ADAMCOVÁ, L. (2010): Ausgewählte Forschungsschwerpunkte der germanistischen Linguistik in der Gegenwart, s. 44.

¹¹ EURÓPSKA ÚNIA (2020): Jazyky EÚ.

¹² AMMON, U. (2012): Welche Rolle spielt Deutsch international?

¹³ ADAMCOVÁ, L. (2010): Einführung in das Studium der deutschen Sprache, s. 189.

¹⁴ AMMON, U. (2012): Welche Rolle spielt Deutsch international?

¹⁵ ČIEFOVÁ, M. (2016): Význam jazykovej kompetencie v kontexte slovensko-rakúskych interkultúrnych vzťahov, s. 188.

Tabuľka 1: Sféry využitia nemeckého jazyka

Obchod
Globálne kariérne možnosti
Cestovný ruch a hotelierstva
Veda a výskum
Komunikácia
Kultúrne porozumenie
Cestovanie
Literatúra, hudba, umenie, filozofia
Možnosti štúdia a práce v Nemecku
Výmenné programy

Prameň: Vlastné spracovanie autorov podľa: GOETHE INSTITUT (2020): Warum Deutsch lernen? 10 Gründe für Deutsch.

Adamcová zdôrazňuje najmä dôvod obchodných vzťahov, popularitu médií z nemecky hovoriacich krajín, ako aj dlhotrvajúce kultúrne interakcie.¹⁶

Pre potreby našej práce je významná najmä oblasť vedy a obchodných vzťahov. Podľa Goethe inštitútu je nemčina druhým najvýznamnejším jazykom vedy, pričom celosvetovo predstavuje prínos Nemecka do výskumu a vedy tretí najväčší, čo sa uskutočňuje napr. formou poskytovania výskumných štipendií zahraničným vedecko-výskumným pracovníkom.¹⁷ Napriek uvedeným tvrdeniam čelia nemecky hovoriaci akademici často problému spojeného s dostupnosťou odborných žurnálov s možnosťou publikovania článkov v nemeckom jazyku. Veľká väčšina odborných časopisov ponúka výlučne možnosť anglického jazyka, na Slovensku je to častokrát kombinácia angličtiny a slovenčiny, prípadne češtiny. Iba zanedbateľné percento vedeckých žurnálov umožňuje autorom publikovať po nemecky. To isté platí pre vedecké konferencie, na ktorých je na Slovensku väčšinou komunikačným jazykom slovenčina a angličtina. Pracovným jazykom na zahraničných konferenciách a kongresoch býva zvyčajne výlučne angličtina. Konferencie a žurnály s možnosťou nemčiny sú zväčša zamerané priamo na germanistiku, nie na spoločenské či prírodné vedy všeobecne. Ammon pripomína, že angličtina zastáva prominentné miesto aj v oblasti prírodných vied, v ktorej mala v minulosti prvenstvo práve nemčina.¹⁸ V oblasti vedy sa angličtina v priebehu posledných rokov vskutku stala preferovaným médiom zdieľania myšlienok a informácií.¹⁹ Slovenský a anglický jazyk dominujú aj medzi odbornými recenzovanými časopismi vydávanými na fakultách Ekonomickej univerzity v Bratislave. Spomedzi vydávaných časopisov len dva explicitne ponúkajú autorom možnosť publikovať v nemeckom jazyku, v niekoľkých prípadoch po dohode. Vedecké štúdie v nemeckom jazyku konkrétne prijíma časopis *Revue sociálno-ekonomického rozvoja*, ktorý vychádza na Národohospodárskej fakulte, a časopis *Lingua et Vita*, za ktorý zodpovedá Fakulta aplikovaných jazykov.²⁰ Rovnako časopisy vydávané na Právnickej fakulte Univerzity Komenského články v nemeckom jazyku buď neakceptujú, alebo takúto možnosť neuvádzajú.²¹ Vedecko-výskumní pracovníci preferujúci nemecký jazyk (prípadne tí, ktorí anglický jazyk neovládajú vôbec) teda stoja pred neľahkou situáciou, keďže nájsť vhodný žurnál môže byť komplikované. Na druhej strane treba poznamenať, že anglické

¹⁶ ADAMCOVÁ, L. (2010): Ausgewählte Forschungsschwerpunkte der germanistischen Linguistik in der Gegenwart, s. 41.

¹⁷ GOETHE INSTITUT (2020): Warum Deutsch lernen? 10 Gründe für Deutsch.

¹⁸ AMMON, U. (2012): Welche Rolle spielt Deutsch international?

¹⁹ BILÁ, M. – KAČMÁROVÁ, A. – VAŇKOVÁ, I. (2020): The Contours of English as a Lingua Franca in Scholarly Publishing, s. 21.

²⁰ EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE (2020): Fakulty. (viď webové stránky jednotlivých fakúlt).

²¹ PRÁVNICKÁ FAKULTA UK (2020): Veda.

odborné publikácie sú viac viditeľné vo vedeckej komunite, práve z dôvodu dominancie tohto jazyka.

Čo sa týka medzinárodných ekonomických vzťahov, medzinárodnému obchodu bezpochyby dominuje angličtina, avšak sila nemčiny v tejto sfére sa prejavuje v neustálom dopyte po nemecky hovoriacej pracovnej sile. Na Slovensku pôsobí množstvo obchodných spoločností s nemeckým vlastníctvom, ako aj firiem, ktoré intenzívne obchodujú s nemeckými partnermi. Nemeckí investori sú veľké podniky (Volkswagen, T-Systems, Deutsche Telekom, Siemens, Continental, a pod.), ako aj o stredne veľké podniky. V súčasnosti je na Slovensku etablovaných asi 500 nemeckých spoločností, pričom tieto zamestnávajú približne 100 000 ľudí. „Nemecko je od vzniku Slovenskej republiky s výrazným odstupom od ostatných krajín najvýznamnejším obchodným partnerom Slovenska z hľadiska importu aj exportu...“²²

Na prvý pohľad je aj v tejto oblasti viditeľný ústup od používania nemeckého jazyka ako dôsledok internacionalizácie nemeckého priemyslu a vstupu zahraničného kapitálu do nemeckých spoločností a koncernov. Zmluvná dokumentácia sa z dôvodu financovania transakcií medzinárodnými bankami a bankovými konzorciami vypracováva často krátko v anglickom jazyku aj pri zmluvách medzi čisto nemeckými účastníkmi zmluvy. Na druhej strane je obvyklým javom, že aj keď sa zmluvy pripravujú v anglickom jazyku, obchodné rokovania medzi partnermi sa vedú v nemeckom jazyku. Nemecký jazyk je pre účastníkov prirodzenejší a zrozumiteľnejší, lepšie im umožňuje vyjednávať. Zároveň rokovanie v nemeckom jazyku vytvára aj určitú mieru spolupatričnosti a napomáha dosiahnutiu konsenzu účastníkov. Nemecké, rakúske a slovenské právo patria do skupiny kontinentálneho alebo aj písaného práva. Jednotlivé právne inštitúty sú si podobné, keďže rakúske právo, najmä Všeobecný občiansky zákonník z roku 1811, bol vzorom pre nemecký Občiansky zákonník z roku 1896 a nepriamo i pre súčasné slovenské právo. Naproti tomu právo krajín používajúcich anglický jazyk (najmä UK a USA) je založené na rozhodovacej praxi súdov (common law).

3 Súčasné postavenie nemeckého jazyka v jazykovom vzdelávaní a úloha kultúrnej diplomacie v tomto procese

V predchádzajúcom texte sme niekoľkokrát spomenuli nemecký Goethe inštitút, ktorého aktivity spadajú do oblasti kultúrnej diplomacie. Kultúrnu diplomaciu možno vo všeobecnosti označiť ako snahy o šírenie informácií o jazyku a kultúre určitej krajiny obyvateľom inej krajiny, pričom tieto môžu byť uskutočňované rozličnými spôsobmi, napr. organizáciou kultúrnych či edukačných podujatí či ponukou jazykových kurzov. Z nášho pohľadu dosahuje Goethe inštitút v tejto oblasti úspechy, dôkazom čoho je i obdivuhodný počet pobočiek inštitútu po celom svete,²³ či neustály záujem o jazykové kurzy, ktoré inštitút sprostredkúva. Nemecko patrí (spolu s Francúzskom) medzi prvé krajiny, ktoré pochopili, že fungovanie inštitúcií takéhoto typu môže v nemalej miere zvýšiť prestíž krajiny smerom navonok. Prvé inštitúcie zamerané na rozmach kultúry - mnohé z nich v súkromnom vlastníctve - boli zriaďované v krajinách s vysokým zastúpením expatriotov, pričom ich počiatky siahajú do 19. storočia.²⁴ Pochopiteľne, Goethe inštitút nie je jedinou nemeckou entitou takéhoto typu. DAAD²⁵ patrí so svojou takmer 100-ročnou históriou k najvýznamnejším organizáciám poskytujúcim štipendiá zahraničným študentom či výskumným pracovníkom.²⁶ Okrem iného, DAAD každoročne udeľuje štipendiá na letné jazykové kurzy v Nemecku, vďaka čomu takýto študijný pobyt absolvovalo už aj niekoľko súčasných či bývalých študentov EUBA. Záujem

²² VEL'VYSLANECTVO SPOLKOVEJ REPUBLIKY NEMECKO BRATISLAVA (2020): Nemecko-slovenské hospodárske vzťahy.

²³ Pre porovnania, Slovenských inštitútov je dohromady iba osem, pričom všetky sa nachádzajú v Európe.

²⁴ KIM, H. (2017): Bridging the Theoretical Gap between Public Diplomacy and Cultural Diplomacy, s. 308.

²⁵ Deutscher Akademischer Austauschdienst / German Academic Exchange Service.

²⁶ DAAD (2020): The DAAD.

o nemecký jazyk je markantný aj v záujme o vzdelávanie detí na Deutsche Schule Bratislava od materskej školy až po nemeckú maturitu,²⁷ čo možno takisto považovať za príklad úspešnej a stále perspektívnej kultúrnej diplomacie. Kultúrna diplomacia je teda uskutočňovaná oficiálnou cestou ako aj mimo oficiálne diplomatické kanály; jej aktérom môže byť navyše akýkoľvek jednotlivец prezentujúci svoju kultúru či reč vonkajšiemu publiku.²⁸

Záujem o nemčinu ako cudzí jazyk stále pretrváva. Ammon uvádza, že aj keď sa nemčina javí ako jazyk používaný výlučne v Európe, je vyučovaná celosvetovo, čo je výsledkom najmä jej historického významu ako jazyka vedy. Ďalšími dôvodmi globálneho záujmu o nemčinu je najmä hospodárska sila (*Wirtschaftskraft*) nemecky hovoriacich krajín, atraktívne školstvo, participácia na technologickom pokroku či cestovnom ruchu. Autor dodáva, že atraktivitu cudzieho jazyka viac ovplyvňuje jeho hospodárska sila ako počet jeho používateľov.²⁹ V súčasnosti narastá záujem o nemecký jazyk predovšetkým v Afrike (Egypt, Alžírsko, Pobrežie Slonoviny) a Ázii (Čína).³⁰ Podľa nášho názoru ide najmä o motiváciu spojenú s vyššími šancami uplatnenia sa na pracovnom trhu. Práve vyššie uvedená sila nemčiny v hospodárskych a obchodných vzťahoch rezultuje v dopyt po znalostiach na trhoch práce jednotlivých ekonomík. Tento jav možno pozorovať aj na Slovensku, kde prítomnosť spoločností z nemecky hovoriaceho prostredia a intenzívne bilaterálne hospodárske vzťahy nie zriedka vyúsťujú do požiadavky znalosti nemeckého jazyka u účastníkov recruitment procesov. Tézu záujmu o nemecký jazyk podporuje aj skutočnosť, že napr. na Ekonomickej univerzite v Bratislave má nemčina druhé najvyššie zastúpenie spomedzi ponúkaných cudzích jazykov. Kvantitatívne zastúpenie nemeckého jazyka v letnom semestri akademického roka 2013/2014 predstavovalo 1245 (29,12 %) denných študentov a 124 (36,47 %) externých študentov. V zimnom semestri akademického roka 2013/2014 boli čísla nasledovné: 843 (21,12 %) denných študentov a 100 (29,5 %) externých študentov navštevovalo semináre z nemeckého jazyka. Uvedené kalkulácie odzrkadľujú výlučne študentov aktívne participujúcich na vzdelávacom procese, nie všetkých zapísaných študentov. Pre porovnanie, v letnom semestri akademického roka 2013/2014 angličtinu aktívne študovalo 1484 (34,71 %) denných a 156 (45,88 %) externých študentov; počas zimného semestra daného akademického roka to bolo 1923 (48,18 %) denných a 202 (59,59 %) externých študentov. Tieto dáta opäť reflektujú i požiadavky pracovného trhu.³¹ Najaktuálnejšie dáta, ktoré máme k dispozícii, znázorňujú počty študentov nemeckého a anglického jazyka v oboch semestroch akademického roka 2019/2020, pričom uvedené počty abstrahujú od delenia na denných a externých študentov. V zimnom semestri daného akademického roka študovalo dohromady 845 študentov nemčinu a 1874 študentov angličtinu. Údaje za letný semester sú nasledovné: 908 študentov nemčiny a 1460 študentov angličtiny.³² Hlbšia analýza prináša zaujímavé zistenia. Je zrejmé, že v akademickom roku 2013/2014 rozdiely v počte denných študentov angličtiny a nemčiny nie sú také markantné, ako je to v prípade externého štúdia, kde má angličtina viac ako 2-násobné zastúpenie. Podobný je i aktuálny trend, keďže študentov anglického jazyka bolo v zimnom semestri predchádzajúce akademického roka viac ako 2-násobok v porovnaní so študentmi nemčiny, a výrazný bol aj rozdiel v letnom semestri.

²⁷ DEUTSCHE SCHULE BRATISLAVA (2020): Die Schule stellt sich vor.

²⁸ ČIEFOVÁ, M. (2018): K vybraným otázkam kultúrnej diplomacie, s. 7.

²⁹ AMMON, U. (2012): Welche Rolle spielt Deutsch international?

³⁰ GOETHE INSTITUT (2020): Deutsch als Fremdsprache weltweit 2020.

³¹ ČIEFOVÁ, M. – SERESOVÁ, K. (2017): Teaching foreign languages at the University of Economics in Bratislava in connection to the needs of the labour market, s. 31, 33.

³² Údaje poskytnuté Fakultou aplikovaných jazykov EUBA.

Záver

Primárnym cieľom príspevku bol stručný historický exkurz postavenia nemčiny v medzinárodných vzťahoch, vede či obchode s presahom do prítomnosti. Usudzujeme, že hoci vplyvom globalizačných procesov dochádza v určitých sférach k ústupu nemčiny na úkor angličtiny (napr. veda), záujem o nadobudnutie znalostí nemeckého jazyka neútlmá. Príkladom je i Ekonomická univerzita v Bratislave, kde patrí nemčina stále medzi najčastejšie vyučované jazyky. Rovnako sa nemčina úplne nevytráca z bilaterálnych obchodných vzťahov a rokovaní. Významnú úlohu pri šírení nemčiny zohrávajú rozliční aktéri kultúrnej diplomacie, medzi ktorých patrí napr. Goethe inštitút. Konštatujeme, že kultúrna diplomacia Nemecka dosahuje v dlhodobom horizonte pozitívne výsledky. Postavenie nemčiny ako bolo diskutované vyššie ale nemožno považovať za statické. Vzhľadom na dynamické zmeny v spoločnosti a vývoj jazykových preferencií obyvateľstva je možné predikovať určité zmeny do budúcnosti. Predkladaný príspevok teda možno poňať ako východisko pre budúce bádania. Pridanú hodnotu príspevku vidíme v jeho interdisciplinarity, docielenej spoluprácou autorov tohto článku, ktorí sa vo svojom výskume a praxi venujú diametrálne odlišným témam.

Použitá literatúra:

1. ADAMCOVÁ, L. (2010): *Einführung in das Studium der deutschen Sprache*. Mníchov: Lincom, 2010. ISBN 978 3 89586 523 7.
2. ADAMCOVÁ, L. (2010): *Ausgewählte Forschungsschwerpunkte der germanistischen Linguistik in der Gegenwart*. Bratislava: Sprint dva, 2010. ISBN 978-80-89393-29-9.
3. ADAMCOVÁ, S. (2017): Theoretische und praktische deutsche Sprachwissenschaft in der Gegenwart. In: SERESOVÁ, K. et al. (2017): *Sprache und interkulturelle Kommunikation: Interdisziplinäre Perspektiven in der Sprachforschung*. Brno: Tribun EU, 2017, s. 9-24. ISBN 978-80-263-1354-0.
4. AMMON, U. (2012): Welche Rolle spielt Deutsch international? [online]. In: *deutschland.de*, 09.10.2012. [Citované 02.10.2020.] Dostupné na internete: <https://www.deutschland.de/de/topic/wissen/bildung-lernen/welche-rolle-spielt-deutsch-international>.
5. BILÁ, M. – KAČMÁROVÁ, A. – VAŇKOVÁ, I. (2020): The Contours of English as a Lingua Franca in Scholarly Publishing. In: *Lingua et Vita*, 2020, roč. 9, č. 1, s. 21-27.
6. ČIEFOVÁ, M. (2016): Význam jazykovej kompetencie a jazykovej politiky v migračnom aspekte. In: *Politické, ekonomické a sociálne súvislosti súčasnej migračnej krízy v Európe – zborník z workshopu*, 2016, s. 37-47.
7. ČIEFOVÁ, M. (2016): Význam jazykovej kompetencie v kontexte slovensko-rakúskych interkultúrnych vzťahov. In: *Zborník príspevkov zo 17. medzinárodnej vedeckej konferencie Medzinárodné vzťahy 2016 Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky*, 2016, s. 179-191.
8. ČIEFOVÁ, M. (2018): K vybraným otázkam kultúrnej diplomacie. In: *Almanach*, 2018, roč. 13, č. 2, s. 4-13.
9. ČIEFOVÁ, M. – SERESOVÁ, K. (2017): Teaching foreign languages at the University of Economics in Bratislava in connection to the needs of the labour market. In: *Advanced Education*, 2017, č. 8, s. 28-34.
10. DAAD (2020): The DAAD. [online]. In: *DAAD*, 2020. [Citované 04.12.2020.] Dostupné na internete: <https://www.daad.de/en/the-daad/>.
11. DEUTSCHE SCHULE BRATISLAVA (2020): Die Schule stellt sich vor. [online]. In: *Deutsche Schule Bratislava*, 2020. [Citované 18.11.2020.] Dostupné na internete: <http://deutscheschule.sk/ueber-uns/ueber-uns/die-schule-stellt-sich-vor/>.

12. EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE (2020): Fakulty. [online]. In: *Ekonomická univerzita v Bratislave*, 2020. [Citované 19.11.2020.] Dostupné na internete: <https://euba.sk/>. (webstránky jednotlivých fakúlt).
13. EURÓPSKA ÚNIA (2020): Jazyky EÚ. [online]. In: *Európska únia*, 28.07.2020. [Citované 07.10.2020.] Dostupné na internete: https://europa.eu/european-union/about-eu/eu-languages_sk.
14. FAKULTA APLIKOVANÝCH JAZYKOV EUBA (2020): Počty študentov nemeckého a anglického jazyka za oba semestre akademického roka 2019/2020.
15. GOETHE INSTITUT (2020): Warum Deutsch lernen? 10 Gründe für Deutsch. [online]. In: *Goethe Institut*, 2020. [Citované 22.09.2020.] Dostupné na internete: <https://www.goethe.de/de/spr/wdl.html>.
16. GOETHE INSTITUT (2020): Deutsch als Fremdsprache weltweit 2020. [online]. In: *Goethe Institut*, 2020. [Citované 18.11.2020.] Dostupné na internete: <https://www.goethe.de/de/spr/eng/dlz.html>.
17. KIM, H. (2017): Bridging the Theoretical Gap between Public Diplomacy and Cultural Diplomacy. In: *The Korean Journal of International Studies*, 2017, roč. 15, č. 2, s. 293-326.
18. REINBOTHE, R. (2011): Geschichte des Deutschen als Wissenschaftssprache im 20. Jahrhundert. In: EINS, W. – GLÜCK, H. – PRETSCHER, S. (Eds.) (2011): *Wissen schaffen – Wissen kommunizieren: Wissenschaftssprachen in Geschichte und Gegenwart*. Wiesbaden: Harrassowitz, 2011, s. 49-66. ISBN 978-3-447-06437-8.
19. REINBOTHE, R. (2019): *Deutsch als internationale Wissenschaftssprache und der Boykott nach dem Ersten Weltkrieg*. Berlín: De Gruyter, 2019. ISBN 978-3-11-056992-6.
20. PRÁVNICKÁ FAKULTA UK (2020): Veda. [online]. In: *Právnická fakulta UK*, 2020. [Citované 19.11.2020.] Dostupné na internete: <https://www.flaw.uniba.sk/veda/>.
21. VEĽVYSLANECTVO SPOLKOVEJ REPUBLIKY NEMECKO BRATISLAVA (2020): Nemecko-slovenské hospodárske vzťahy. [online]. In: *Veľvyslanectvo Spolkovej republiky Nemecko Bratislava*, 2020. [Citované 04.12.2020.] Dostupné na internete: <https://pressburg.diplo.de/sk-sk/temy/hospodarstvo>.

Kontakt:

Mgr. Michaela Čiefová, PhD.

Fakulta aplikovaných jazykov
 Ekonomická univerzita v Bratislave
 Dolnozemska cesta 1/b
 852 35 Bratislava 5
 Slovenská republika
 e-mail: michaela.ciefova@euba.sk

JUDr. Pavol Rak, PhD.

Právnická fakulta
 Univerzita Komenského v Bratislave
 Šafárikovo nám. 6
 P.O.BOX 313
 810 00 Bratislava
 Slovenská republika
 e-mail: pavol.rak@flaw.uniba.sk

PERSPEKTÍVY VÝVOJA EUROZÓNY

DEVELOPMENT PERSPECTIVES OF THE EUROZONE

Tatiana Damašková

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: tatiana.damaskova@euba.sk

Abstrakt: V roku 1999 Európska únia zaviedla jednotnú menu euro. Hoci sa proces menovej integrácie vyvíjal nie bez ťažkostí, po 20 rokoch je možné konštatovať, že euro sa stalo dôležitým symbolom zjednotenej Európy. Cieľom príspevku je analýza vývoja spoločnej európskej meny a príčin, ktoré prehĺbili finančnú a dlhovú krízu v eurozóne a poukázali na nutnosť reforiem.

Kľúčové slová: Európska menová únia, EURO, finančná a dlhová kríza, konvergencia

JEL: F40, F45

Abstract: In 1999, the European Union introduced the single currency, the euro. Although the process of monetary integration has evolved with challenges, after 20 years, it can be said that the euro has become an important symbol of a united Europe. The aim of the paper is to analyze the development of the common European currency and the causes that have deepened the financial and debt crisis in the euro area and pointed to the need for reforms.

Key words: European Monetary Union, EURO, financial and debt crisis, convergence

JEL: F40, F45

Úvod

Zavedenie spoločnej meny v rámci európskej menovej únie je nepochybne jedným z najvýznamnejších fenoménov a zdá sa aj odvážnym experimentom v dejinách Európy. Napriek tomu, že proces menovej integrácie sa vyvíjal nie bez ťažkostí, po 20 rokoch je možné konštatovať, že euro sa stalo dôležitým symbolom zjednotenej Európy. Jednotnú európsku menu dnes používa viac ako 340 miliónov občanov v 19 krajinách EÚ. Euro sa stalo druhou najvýznamnejšou menou na svete. Na druhej strane rozhodnutie o zavedení spoločnej meny je ostro kritizované z hľadiska teórie optimálnej menovej oblasti a obmedzených makroekonomických nástrojov, ktoré by dopomohli stlmiť krízové vlny.

1 Prehľad literatúry

Vo viacerých domácich a zahraničných vedeckých publikáciách sa skúmajú predpoklady pre zavedenie spoločnej európskej meny z pohľadu teórie optimálnej menovej oblasti a zároveň sa poukazuje na primárne nedostatky v štruktúre eurozóny, ktoré počas finančnej a dlhovej krízy prehĺbili jej negatívne prejavy. Klasickú teóriu optimálnej menovej oblasti sformovali začiatkom 60. rokov minulého storočia R. Mundell, R. McKinnon a P. Kenen.¹ “Je tak trocha paradoxné, že o rozvoj teórie menovej integrácie sa osobitne zaslúžili

¹ MUNDELL, R. A. (1961): A Theory of Optimum Currency Areas; MCKINNON, R. I. (2004): Optimum Currency Areas and Key Currencies: Mundell I. versus Mundell II; KENEN, P. (1995): Economic and Monetary Union in Europe: Moving Beyond Maastricht.

práve americkí ekonómovia Mundell, McKinnon a Kenen, hoci táto teória bola akoby „šitá“ na európske miery.“²

Vzhľadom na vznik a vývoj európskej menovej únie teória optimálne menovej oblasti je žiadanou témou pre výskum a zároveň aj predmetom sporov. Pôvodnú teóriu neskôr doplnili De Grauwe (1994), Mongelli (2005)³ a ďalší. Uplatnenie tejto teórie vo vzťahu k EMÚ a Slovensku komplexne zhodnotili slovenskí vedci Iša a Okálií (2008) a Gonda (2009).⁴ Hlavným záverom štúdií bolo definovanie základných kritérií, ktoré „vychádzajú z toho, že mobilita pracovných síl, otvorenosť ekonomiky a diferenciácia produktu vedú k tomu, že „asymetrické šoky sú nepravdepodobné alebo nemajú destabilizačné účinky.“⁵

V svojich publikáciách Stiglitz (2019), Christensen (2016), Feldstein (2009) ostro kritizujú nedostatky EMÚ vo vzťahu k finančnej a dlhovej kríze, a to najmä zdôrazňuje sa veľká divergencia ekonomík členských štátov EMÚ.⁶

2 Historické predpoklady k vytvoreniu EMÚ

Brettonwoodsky menový systém, ktorý vznikol v roku 1944, zaviedol systém pevných menových kurzov voči americkému doláru. Americký dolár získal status rezervnej meny a bol voľne vymeniteľný za zlato. Vtedy Medzinárodný menový fond a Svetová banka získali kľúčové postavenie v medzinárodných menových vzťahoch.

V roku 1970 v rámci Európskeho hospodárskeho spoločenstva šiestich krajín (Belgicko, Francúzsko, Taliansko, Luxembursko, Holandsko a Západne Nemecko) za účelom ďalšej hospodárskej a menovej integrácie bol vypracovaný Wernerov plán, podľa ktorého mala byť založená Európska centrálna banka pre koordináciu menovej a fiškálnej integrácie. Menové kurzy členských krajín mali zostať v úzkom fluktuáčnom rozpätí s následnou fixáciou.⁷ Avšak Wernerov plán nebol úspešný hlavne kvôli následnému pádu brettonwoodského menového systému a prepuknutiu hospodárskej recesie a následnému jednostrannému rozhodnutiu americkej vlády o zrušení voľnej zameniteľnosti amerického dolára za zlato. V roku 1973 vyspelé štáty zaviedli režim voľne pohyblivých výmenných kurzov a v roku 1979 vznikol Európsky menový systém a zúčtovacia menová jednotka, ktorá bola predchodcom eura (European Currency Unit – ECU).⁸

V roku 1988 Európska rada potvrdila zámer postupnej realizácie hospodárskej a menovej únie. Poverila výbor pod vedením Jacquesa Delorsa, vtedajšieho prezidenta Európskej komisie, aby posúdil a navrhol konkrétne etapy smerujúce k jej vytvoreniu. Záverečná Delorova správa navrhla hospodársku a menovú úniu vytvoriť v troch samostatných vývojových etapách. Záverečná správa, známa, ako Delorova správa, navrhla tri etapy pre vybudovania hospodárskej a menovej únie. V rámci prvej etapy sa predpokladala užšia spolupráca medzi centrálnymi bankami, voľné používanie ECU (European Currency Unit), zlepšenie hospodárskej konvergencie a úplná liberalizácia kapitálových tokov. V roku 1991 Európska rada na zasadaní v Maastrichte prijala novú Zmluvu o Európskej únii, ktorá

² IŠA, J. – OKÁLI, I. (2008): Európska menová únia, optimálna menová oblasť a možné dôsledky po vstupe Slovenska do eurozóny, s. 322.

³ DE GRAUWE, S. (1994): The Economics of Monetary Integration; MONGELLI, F.S. (2005): What is European Economic and Monetary Union Telling us About Properties of Optimum Currency Areas?

⁴ IŠA, J. – OKÁLI, I. (2008): Európska menová únia, optimálna menová oblasť a možné dôsledky po vstupe Slovenska do eurozóny; GONDA, V. (2003): Pohľad na menovú integráciu v Európe cez prizmu teórie optimálnej menovej oblasti.

⁵ IŠA, J. – OKÁLI, I. (2008): Európska menová únia, optimálna menová oblasť a možné dôsledky po vstupe Slovenska do eurozóny.

⁶ STIGLITZ, J. (2019): The EURO. How a common currency threatens the future of Europe; CHRISTENSEN, L. (2016): Monetary Strangulation Continues (One year on); FELDSTEIN M. (2009): Reflections on Americans' views of the euro ex ante.

⁷ ECB. Etapy hospodárskej a menovej únie.

⁸ SIPKO, J. (2019): Dvadsať rokov fungovania Európskej menovej únie.

obsahovala ustanovenia potrebné na zavedenie menovej únie. Boli určené takzvané „maastrichtské kritériá“ alebo kritériá konvergenie, účasti krajín EÚ v EMÚ, a to obmedzenie deficitu štátneho rozpočtu na 3 % HDP, celkového verjeného zadlženia na 60 % HDP. V priebehu druhej etapy vznikol Európsky menový inštitút (EMI) s cieľom vytvoriť regulačný, organizačný a logistický rámec potrebný na zavedenie spoločnej meny euro, koordináciu menovej politiky a prehĺbenie hospodárskej konvergenie. Národné centrálné banky smerovali k dosiahnutiu nezávislosti. V roku 1997 bol prijatý Pakt stability a rastu, ktorého cieľom bolo zabezpečiť v HMÚ rozpočtovú disciplínu.

V roku 1998 nasledoval vznik Európskej centrálnej banky a v roku 1999 jedenásť členských krajín EÚ (Belgicko, Fínsko, Francúzsko, Holandsko, Írsko, Luxembursko, Nemecko, Portugalsko, Rakúsko, Španielsko, Taliansko) stanovili neodvolateľne výmenné kurzy a začali používať spoločnú európsku menu euro, ktorá zo začiatku sa používala v bezhotovostnom platobnom styku. Od roku 2002 do obehu vstúpili euromince a eurobankovky. Centrálné banky členských krajín sa zaviazali vykonávať jednotnú menovú politiku. Zároveň nadobudol účinnosť Pakt stability a rastu.

V ďalších rokoch EMÚ sa rozrástla o ďalšie krajiny. V roku 2001 do EMÚ vstúpilo Grécko a následne v rokoch 2007 až 2014 – Slovinsko, Cyprus, Malta, Slovensko, Estónsko, Lotyšsko a Litva.

Prvá dekáda existencie eura sa ukázala ako úspešná. Však so začiatkom svetovej finančnej krízy od roku 2007 vyšli najavo slabiny eurozóny, ktoré poukázali na potrebu reforiem.

3 Politické dôvody verzus ekonomické požiadavky pre zavedenie jednotnej meny

Základným cieľom európskych štátov po Druhej svetovej vojne bolo posolstvo mieru a potlačenie síl nacionalizmu, ktoré rozdeľovali kontinent po celé stáročia. Z tohto pohľadu sa spoločná mena vníma a vníma ako jedinečný symbol a svojim spôsobom záruka jednoty európskych štátov a nezvratnosti európskej integrácie.

Zároveň sú očividné ekonomické výhody používania spoločnej meny ako napríklad odstránenie kurzového rizika pri uskutočňovaní devízových transakcií, zníženie transakčných nákladov; cenová stabilita a výrazne zníženie úrovne úrokových sadzieb; posilnenie role euro v medzinárodnom kontexte a mnoho ďalších.⁹ Na druhej strane viacerí ekonómovia ako napríklad Stiglitz, Christensen, Feldstein a ďalší poukázali na riziká z hľadiska nenaplnenia kritérií štátov eurozóny pre zavedenie spoločnej meny, najmä sa zdôrazňuje veľká divergencia ekonomík členských štátov EMÚ, čo vedie k vzniku nerovnováh počas krízových období.¹⁰ Dôsledkom tejto skutočnosti je, že ekonomické cykly v krajinách EMÚ nie sú synchronizované a nie je možné použiť klasické monetárne nástroje pre individuálne ekonomiky, ako napríklad úrokové sadzby a pohyblivosť menového kurzu. Ako ďalší nepostačujúci kľúčový faktor pre vytvorenie rovnováhy v eurozóne uvádza sa pružný trh práce a mobilita kapitálu.¹¹

Pri založení EMÚ, teda chýbal fiškálny mechanizmus, ktorý by automaticky presúval zdroje z prosperujúcich regiónov s nízkou nezamestnanosťou do depresívnych regiónov s vysokou nezamestnanosťou. Počas pomerne krátkeho obdobia prvej a druhej etapy realizácie Delorsovho plánu stála pred EÚ mimoriadne náročná úloha. Prioritou bolo formovanie základných podmienok pre prijatie spoločnej meny, a najmä budovanie inštitúcií. Vzorom pre budovanie eurosystému bol FED a nemecká Bundesbank. Možno konštatovať, že kolektív

⁹ GONDA, V. (2003): Pohľad na menovú integráciu v Európe cez prizmu teórie optimálnej menovej oblasti; SIPKO, J. (2019): Dvadsať rokov fungovania Európskej menovej únie.

¹⁰ STIGLITZ, J. (2019): The EURO. How a common currency threatens the future of Europe; CHRISTENSEN, L. (2016): Monetary Strangulation Continues (One year on); FELDSTEIN M. (2009): Reflections on Americans' views of the euro ex ante.

¹¹ IŠA, J. – OKÁLI, I. (2008): Európska menová únia, optimálna menová oblasť a možné dôsledky po vstupe Slovenska do eurozóny, s. 322.

odborníkov, ktorý pracoval na zavedení spoločnej európskej meny nevenoval dostatočnú pozornosť teórii optimálnej menovej oblasti. Tak napríklad štúdia „Jeden trh, jedna mena“, vypracovaná odborníkmi EÚ venuje tejto teórii jeden pomerne stručný paragraf nazvaný „EMÚ a teória optimálnych menových oblastí“, ktorý zhrňa stanovisko k teórii OMO takto: „...prístup z hľadiska optimálnej menovej oblasti poskytuje užitočné poznatky, nemožno ho však považovať za komplexný rámec na analýzu nákladov a prínosov EMÚ. Empirické aplikácie tohto prístupu sú zriedkavé a sotvakedy presvedčivé“.¹²

4 Obdobie reforiem v dôsledku finančnej a dlhovej krízy

U mnohých ekonómov prevláda názor, že divergencia medzi členskými štátmi únie prehlbila finančnú a dlhovú krízu v eurozóne. Dokonca sa počas krízových rokov špekulovalo, že zotrvanie v menovej únii môže byť existenčným rizikom pre ekonomiky jej štátov. Laureát Nobelovej ceny za ekonómiu Joseph E. Stiglitz, známy svojim kritickým postojom vo vzťahu k spoločnej európskej mene vo svojej práci „The EURO“ ponúka „návod na mierový rozvod“ členov únie ako možnú cestu do budúcnosti.

V skutočnosti európska menová únia prešla ťažkou skúškou počas finančnej krízy a dlhovej krízy, v dôsledku ktorej predstavitelia EÚ a EMÚ prijali komplexný súbor reforiem na podporu vnútroštátnych ekonomík ako aj regulačných opatrení v menovej a fiškálnej oblasti na elimináciu rizík potenciálnych ekonomických nerovnováh.

V roku 2010 bol uvedený prvý „európsky semester“ za účelom integrácie a implementácie monitorovania fiškálnych a hospodárskych politík. Ďalej nasledovali nariadenia EÚ na prevenciu a nápravu makroekonomických nerovnováh v EMÚ a požiadavky na rozpočtové rámce krajín eurozóny. Zákonodarcovia EÚ sa dohodli na súbore šiestich nových zákonov, známych ako „six-pack“, ktoré začali monitorovanie fiškálnej a hospodárskej politiky v rámci európskeho semestra a poskytli ďalšie informácie o vykonávaní pravidiel Paktu stability a rastu (PSR) stanovených v Kódexe správania. Makroekonomická nerovnováha v jednej krajine, ktorá by sa mohla rozšíriť a ohroziť ďalšie, sa stala predmetom kontroly. Taktiež sa zaviedol postup pri odstránení makroekonomickej nerovnováhy. Pakt stability a rastu sa stáva komplexnejším a ľahšie sa realizuje. Napríklad bol zavedený systém varovných mechanizmov pre ekonomiky eurozóny.¹³

V roku 2012 bol schválený Fiškálny kompakt. Členské štáty eurozóny súhlasili s tým, aby sa cieľ vyrovnaných rozpočtov stal súčasťou ich národných ústav a budúci členovia eurozóny s tým budú súhlasiť, hneď, ako prijmú spoločnú menu. Fiškálny kompakt je súčasťou zmluvy známej ako Zmluva o stabilite, koordinácii a správe, ktorá vstúpila do platnosti v januári 2013. Ako ďalšie opatrenie na zabezpečenie stabilného vývoja bola vypracovaná takzvaná Správa štyroch predsedov „Smerom k skutočnej hospodárskej a menovej únii“, ktorá poskytuje plán dokončenia hospodárskej a menovej únie. Tento plán zahŕňa napríklad aj vytvorenie bankovej únie pre eurozónu prijatím jednotného mechanizmu dohľadu ako, aj nových pravidiel o ozdravení a riešení problémov bánk a o ochrane vkladov.¹⁴

V roku 2013 vstúpil do platnosti Balík dvoch zákonov, známy ako „two pack“, podľa ktorých si členské štáty eurozóny budú pripravovať svoje rozpočty podľa spoločných štandardov a spoločného harmonogramu, pričom budú návrhy predkladať Komisii a navzájom. Následne analýza a revízia legislatívy „six-pack“ a „two-pack“ ukázala, že tato legislatíva prispela k pokroku fiškálnej konsolidácie v EÚ, zdôraznila niektoré silné stránky a potenciálne oblasti na zlepšenie, ako je zvýšená transparentnosť a jednoduchosť.¹⁵

¹² Ibid.

¹³ Európska komisia: Timeline: The Evolution of EU Economic Governance.

¹⁴ Ibid.

¹⁵ Ibid.

Nasledujúce tabuľky ukazujú trend vybraných ukazovateľov v krajinách eurozóny od roku 2010 až po rok 2019. Červenou farbou sú vyznačené ukazovatele, ktoré naznačujú potrebný rozsah úpravy súvahy v niektorých krajinách. Na základe analýzy vývoja vybraných ukazovateľov je možné konštatovať, že je možno pozorovať celkový pozitívny trend v rámci eurozóny. Však proces odstránenie nerovnováh v krajinách južnej Európy prebieha pomalšie a vyžaduje si ďalšie a dôkladnejšie opatrenia.

Tabuľka 1: Trend zadlženosti súkromného sektora v krajinách eurozóny (% HDP)

	Dlh súkromného sektora		
	2010	2014	2019
Belgicko	233	162	179
Nemecko	128	98	105
Estónsko	176	115	98
Írsko	341	278	202
Grécko	124	132	110
Španielsko	227	168	129
Francúzsko	160	142	153
Chorvátsko		117	91
Taliansko	126	120	107
Cyprus	289	352	259
Lotyšsko		82	67
Litva		54	55
Luxemburg	254	329	319
Malta	212	140	123
Holandsko	223	268	234
Rakúsko	166	125	120
Portugalsko	249	190	149
Slovinsko	129	98	69
Slovensko	69	79	92
Fínsko	178	149	148

Zdroj: Eurostat

Tabuľka 2: Trend verejného dlhu v krajinách eurozóny (% HDP)

	Dlh verejného sektora		
	2010	2014	2019
Belgicko	96	107	98
Nemecko	83	76	60
Estónsko	7	11	8
Írsko	93	104	57
Grécko	145	180	181
Španielsko	61	101	96
Francúzsko	82	95	98
Chorvátsko		85	73
Taliansko	118	135	134
Cyprus	62	109	94
Lotyšsko		42	37
Litva		41	36
Luxemburg	19	23	22
Malta	69	62	43
Holandsko	63	68	49
Rakúsko	72	84	71
Portugalsko	93	133	117
Slovinsko	39	80	66
Slovensko	41	54	49
Fínsko	48	60	59

Zdroj: Eurostat

Je možné konštatovať, že reformy EMU majú konzistentný charakter. V priebehu posledných rokov na základe systematických opatrení uplatňujú ca pravidlá na posilnenie väzby medzi štrukturálnymi reformami, investíciami a fiškálnou zodpovednosťou na podporu pracovných miest a hospodárskeho rastu. Správa piatich predsedov „Dokončenie hospodárskej a menovej únie v Európe“ stanovuje ambiciózne plány, ako prehĺbiť hospodársku a menovú úniu v troch etapách a dokončiť ju najneskôr do roku 2025. Navrhuje dokončenie štyroch odborových zväzov, hospodárskej, finančnej, fiškálnej a politickej únie. V roku 2017 bol schválený Fiškálny kompakt a Komisia prijala správu hodnotiacu súlad vnútroštátnych ustanovení prijatých každým z 22 členských štátov viazaných fiškálnym paktom (eurozóna plus Bulharsko, Dánsko a Rumunsko). Nakoniec v roku 2020 komisia predložila na posúdenie návrh princípov Hospodárskeho riadenia.¹⁶

Záver

Na základe stručnej analýzy vývoja eurozóny počas 20 rokov, jej existencie, možných príčin finančnej a dlhovej krízy v eurozóne a prijatých proti krízových opatrení možné urobiť záver, že nedostatky v menovej a fiškálnej oblasti prehĺbili negatívny dopad finančnej a dlhovej krízy na ekonomiky členských štátov EMÚ. Prijaté opatrenia pomohli naštartovať pozitívny trend vo vývoji ekonomík jednotlivých štátov EMÚ. Však viacero opatrení má strednodobý až dlhodobý charakter. Budúci vývoj eurozóny do veľkej miery závisí od naplnenia stratégie menovej a fiškálnej politiky na úrovni jednotlivých krajín.

Použitá literatúra:

1. DE GRAUWE, S. (1994): *The Economics of Monetary Integration*. Oxford: Oxford University Press.
2. ECB. *Etapy hospodárskej a menovej únie*. [online].[Citované 27.11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.ecb.europa.eu/ecb/history/EMÚ/html/index.sk.html>
3. Európska komisia: *Timeline: The Evolution of EU Economic Governance* [online]. [Citované 27.11.2020.] Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/timeline-evolution-eu-economic-governance_en
4. FELDSTEIN M. (2009): Reflections on Americans' views of the euro ex ante. [online]. In: *Nber*. [Citované 27.11. 2020.] Dostupné na internete: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w14696/w14696.pdf
5. GONDA, V. (2003): Pohľad na menovú integráciu v Európe cez prizmu teórie optimálnej menovej oblasti. In: *Medzinárodné vzťahy*, roč. 1, 2003, č. 2. [online]. [Citované 27.11. 2020] Dostupné na: <https://fmv.euba.sk/67-veda-a-vyskum/vedeckecasopisy/medzinarodne-vztahy/archiv-vydanych-cisel>
6. GONDA V. – BRINČÍKOVÁ Z. (2004): Actual Tasks of Monetary Integration of the SR to the EMÚ. In: *Medzinárodné vzťahy*, 2004, roč. 2, č. 2. s. 7-14.
7. CHRISTENSEN, L. (2016), Monetary Strangulation Continues (One year on).[online]. [Citované 27.11. 2020.] Dostupné na internete: <https://seekingalpha.com/article/3988522-euro-monetary-strangulation-continues-one-year-on>
8. IŠA J. – OKÁLI I. (2008): Európska menová únia, optimálna menová oblasť a možné dôsledky po vstupe Slovenska do eurozóny. In: *Politická ekonómie*, 3, 2008. [online]. [Citované 27.11. 2020]. Dostupné na internete: <https://polek.vse.cz/pdfs/pol/2008/03/02.pdf>

¹⁶ Európska komisia: Timeline: The Evolution of EU Economic Governance.

9. KENEN, P. (1995): *Economic and Monetary Union in Europe: Moving Beyond Maastricht*. Cambridge University Press, 1995. ISBN 978-0-521-558-83-9.
10. LIPKOVÁ, L. a kol. (2011): *Europská únia*. Bratislava: Sprint vfra, 2011. ISBN 978-80-89393-33-6
11. MCKINNON, R. I. (2004): Optimum Currency Areas and Key Currencies: Mundell I. versus Mundell II. *Journal of Common Market Studies*. 2004, vol. 42, no. 4, s. 689–715.
12. MONGELLI, F.S. (2005): What is European Economic and Monetary Union Telling us About Properties of Optimum Currency Areas? In: *Journal of Common Market Studies*, 2005, roč. 43, č. 3, s. 607-635.
13. MUNDELL, R. A. (1961): A Theory of Optimum Currency Areas. In: *American Economic Review*, 1961, roč. 51, č. 4, s. 657-665.
14. SIPKO, J. (2019): Dvadsať rokov fungovania Európskej menovej únie. In: Obadi S. M. a kol.: *Vyvoj a perspektivy svetovej ekonomiky: Spomalenie rastu vplyvom obchodnej vojny*. Bratislava: EÚ SAV
15. STIGLITZ, J. (2019): *The EURO. How a common currency threatens the future of Europe*. New York-London: W.W. Norton & Company. ISBN: 978-0-393-354 10-2

Kontakt:

Ing. Tatiana Damašková, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava 5

Slovenská republika

e-mail: tatiana.damaskova@euba.sk

EVALUATION OF QUALITY OF SERVICES AND MANAGEMENT IN THE HEALTHCARE SYSTEM¹

Nadiya Dubrovina ^a – Maryna Azhazha ^b – Tetyana Nestorenko ^c

^a Economics and Management Institute, School of Economics and Management in Public Administration in Bratislava, 3240/16 Furdekova Str., 851 04 Bratislava, Slovakia, e-mail: nadiya.dubrovina@gmail.com

^b Engineering Educational-Scientific Institute, Zaporizhzhia National University, 66 Zhukovsky Str., 69600 Zaporizhzhia, Ukraine, e-mail: azazmarina17@gmail.com

^c Faculty of Humanitarian and Economics, Berdyansk State Pedagogical University, 4 Shmidta Str., 71112 Berdyansk, Ukraine, e-mail: tetyana.nestorenko@ukr.net

Abstract: One of the problems for research is to study the harmonization of the national healthcare systems in the EU countries and convergence in the development of main indicators, such as expenditure on health as proportion of GDP, expenditure on health as proportion of total government expenditure, expenditure on health per capita, etc. The purposes in this study are to argue the background for the joint EU policy in the healthcare funding and carry out the analysis of the phenomena of convergence of these main indicators for healthcare funding in the EU countries. The analysis was based by using econometric models and the database from Eurostat for main indicators for period of 2002-2017. The hypothesis of the existence of absolute convergence of these indicators is accepted. At the same time, hypotheses about the presence of sigma-convergence and conditional convergence should be tested for individual groups of countries, which may have their own separate paths for the development of health system financing processes.

Key words: health care, health policy, funding, convergence, analysis

JEL: I13, I18

Introduction

Healthcare is one of the important sectors in public economy in the EU countries. Health of population is a highest value of citizens in the developed democratic countries and the one of the prior targets of social policy of the governments in the EU countries.² The high life expectancy greatly depends on the level of economic development of the country and population incomes. The high level of economic development of the country and population incomes made possible to increase the financing of national public health care system, to use modern achievements of medical science and engineering, to improve system of medical education, to attract more qualified staff etc. Over long run period, for example for EU-27 countries, the values of total government expenditure on health as % of total government expenditure were essentially increased, from 13,32 % for EU-27 countries in 2000 till 15,35 % in 2017. For EU-28 countries total government expenditure on health as % of total government expenditure increased from 13,4 % in 2001 to 14,9 % in 2017. In EU-19 (euro area) this indicator changed from 13,36 % in 2000 to 15,5 % in 2017.³

¹ The paper is the output of a scientific project IGA 3/2020-M “Improving Healthcare efficiency: new trends and challenges”. (Funder: VSEMs IGA VSEMs, i.e. School of Economics and Management in Public Administration).

² European Commission (2017): State of Health in the EU.

³ Eurostat (2020).

1 Literature review

The development of the healthcare system in the EU should be considered in the point of common policy and harmonization.⁴ The common policy of the EU is focused on the cohesion and harmonization across all main spheres and standards in the countries – members of the EU. Thus, in recent report of European Commission the key facts of the economic and social convergence are noted. Among these factors such factors as: circulation of euro in the EU as currency of the EU; role euro area on the example of the EU-19; non-euro area income converges upwards towards euro area; EU recovers steadily and converges upwards; increasing investments and common strategical projects; employment policy and creation million new jobs; normalization of budget deficits, etc.⁵ Nevertheless, in the EU the problem of convergence of the socio-economic processes characterized by the different main indicators is still discussed in many articles and working papers, especially after fundamental paper written by Barro, R.J., X and Sala-i-Martin, etc.⁶ On other hand, the convergence in the socio-economic area in the EU maintains the predispositions for the cohesion and harmonization of the EU policy in the different social systems such as: employment, education, social work and safety, healthcare, etc.⁷

The health policy and increasing the efficiency of healthcare play an important role in the all countries of the EU.⁸ The main aims of the EU policies in public health concern with protection and improvement health of EU citizens, modernization of the health infrastructure and increasing the efficiency of health systems. Legislation of the EU has an essential impact on the development of the national health care systems of the EU countries and it creates the stimulations for reducing disparities in the national healthcare systems.⁹ Nevertheless, national strategies of the EU countries depend on the different political, social and economic factors and features of the organization and funding healthcare.¹⁰ Taking these aspects into account one of the problems for research is to study the harmonization of the national healthcare systems in the EU countries and convergence in the development of main indicators, such as expenditure on health as proportion of GDP, expenditure on health as proportion of total government expenditure, expenditure on health per capita, etc. It should be noted that some studies were devoted the problems of the development if funding healthcare for selected countries over long run period.¹¹ Nevertheless, in these studies the period before enlargement of the EU was considered and mainly countries, old members of the EU, were analyzed or the different groups of the countries such as members of OECD, CIS, etc. were selected.¹² It should be noted, that

⁴ European Commission (2010): Joint Report on Health Systems; European Commission (2017): State of Health in the EU; European Commission (2019): Tools and methodologies asses the efficiency of health care in the Europe.

⁵ European Commission (2019): Economic and Social Convergence in the EU: key facts.

⁶ BARRO, R.J. – X. SALA-i-MARTIN (1992): “Convergence”.

⁷ OTOIU, A. – TITAN, E. (2015): Socio-Economic Convergence in the EU at National and Regional Level.

⁸ THOMSON, S. – FOUBISTER, T. – MOSSAILOS, E. (2009): Financing health care in the European Union. Challenges and policy responses; SANTOS, J. V. et al. (2020): European Union state of health from 1990 to 2017: time trends and its enlargements' effects.

⁹ DUNCAN, B. (2002): Health policy in the European Union: how it's made and how to influence it; HODGSON, J. (2009): The impact of European Union law on public health.

¹⁰ JAKUBOWSKI, E. – BUSSE, R. (1998): Health Care Systems in the EU. A Comparative Study; KOSTIČOVÁ, M. et al. (2011): An Introduction to Social Medicine.

¹¹ PRZYWARA, B. (2010): Projecting future health care expenditure at European level: drivers, methodology and main results.

¹² JAKOVLJEVIC, M. et al. (2019): Underlying Differences in Health Spending Within the World Health Organization Europe Region-Comparing EU15, EU Post-2004, CIS, EU Candidate, and CARINFONET Countries; CHEN, W. (2013): Does healthcare financing converge? Evidence from eight OECD countries; JOUMARD, I. et al. (2010): Health Care Systems: Efficiency and Institutions.

problem of convergence of funding healthcare is still actual and should be analyzed for the main indicators for the EU for recent period, especially taking into account new challenges.¹³

2 The purposes of the study

The purposes in this study are to argue the background for the joint EU policy in the healthcare funding and carry out the analysis of the phenomena of convergence of the main indicators for healthcare funding in the EU countries.

The analysis was based by using econometric models and the database from Eurostat for main indicators for period of 2000-2017.

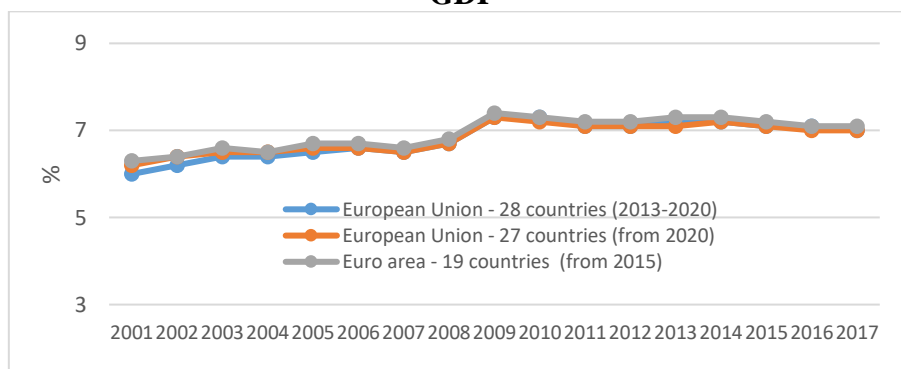
3 Results

We analyzed three most popular indicators used for the macroeconomic description of the funding of healthcare. Usually, these indicators are: total government expenditure on health as % of GDP; total government expenditure on health as % of total general government expenditure; total government expenditure on health per capita. As it is seen, these indicators correlate each other, nevertheless application of only one indicator is not enough for understanding government policy in healthcare and the features of its funding.¹⁴ Thus, first indicator – total government expenditure on health as % of GDP characterizes more the government policy in healthcare; second indicator – total government expenditure on health as % of total general government expenditure – describes budget policy and social policy of the government in its relation to healthcare; third indicator – total government expenditure on health per capita – shows the level of economic development of the country, well-being and relative value of the expenditure on health per capita, which are much more higher in rich and well-economically developed countries.

In Fig. 1-3 the dynamics of mentioned indicators is given for European Union – 28 countries (2013-2020), European Union – 27 countries (from 2020) and for Euro area – 19 countries (from 2015).

It is seen, that values of the indicators “Total government expenditure on health as % of GDP” are not essentially different each other for mentioned composition of the countries of European Union. Only in Euro area – 19 countries these values are slightly more, than in EU-28 or EU-27. In addition, over long-run period some increasing these values for EU-28, EU-27 and Euro area is observed, if in 2001 these values were fluctuated near 6-6,2 % of GDP, in 2017 they reached 7,1 %.

Figure 1: The dynamics of total government expenditure on health in the EU as % of GDP



Source: elaborated by authors on the basis of data from Eurostat

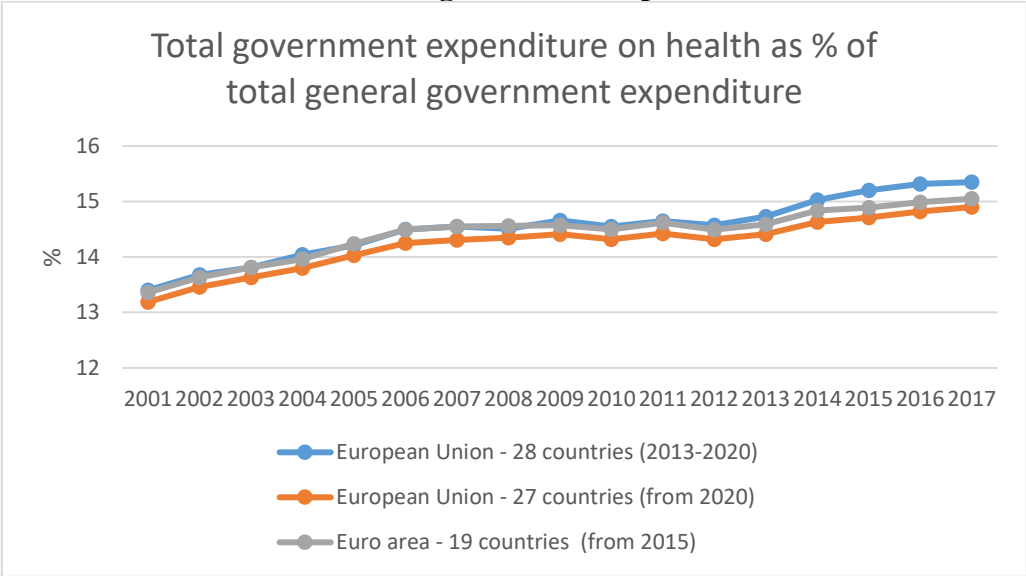
¹³ BOZORGMEHR, K. et al. (2020): COVID and the convergence of three crises in Europe.

¹⁴ DUBROVINA N. et al. (2020): Tendencies of funding health care in EU countries: the features and perspectives.

In 2009, the year, when global economic and financial crisis had manifested, the values of the total government expenditure on health in the EU and within the different compositions of the EU countries, such as EU-28, EU-27 and EU-19, increased till 7,4% of GDP (Fig. 1).

If we analyze the dynamics of the total expenditure on health as percentage of total general government expenditure, we can observe, that curve for EU-19 is laying below in comparison with curves for EU-28 and EU-19. Since 2013 in EU-28 the values of indicator “Total government expenditure on health as % of total general government expenditure” are significantly higher, than in EU-19 and EU-27. In addition, we can observe that since 2013 the values of indicators for EU-28, EU-27 and EU-19 were permanently increasing, while period of 2007-2012 these values were more or less stable (Fig. 2).

Figure 2: The dynamics of total government expenditure on health in the EU, as % of total government expenditure

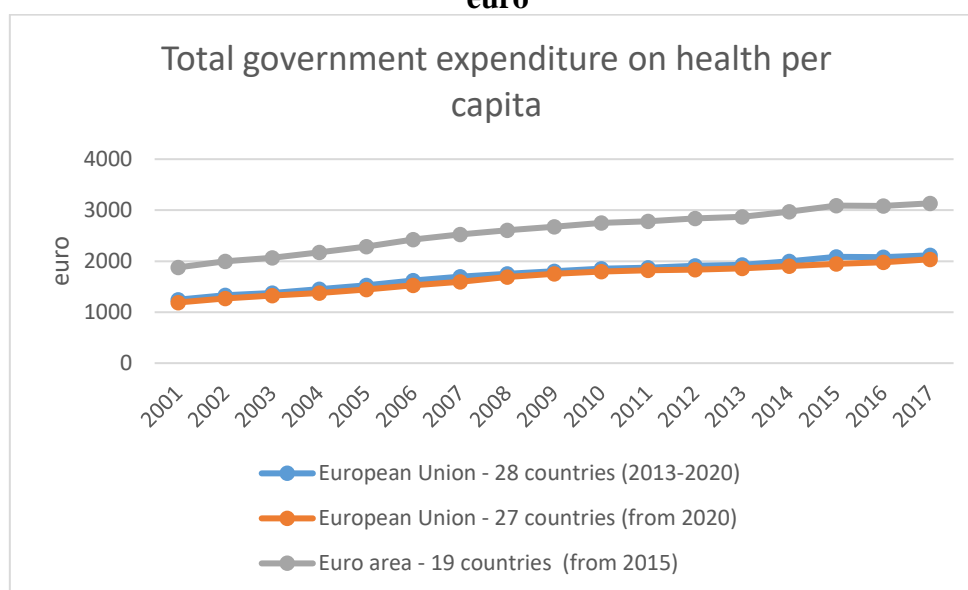


Source: elaborated by authors on the basis of data from Eurostat

In Fig. 3 dynamics of the total government expenditure on health per capita is given for EU-28, EU-27 and EU-19. It is clear seen from this plot, that the curve for values of this indicator for EU-19 (Euro-area) is laying essentially higher, than curves of these indicators for EU-28 and EU-27. That, significant gap in more than 600 euro per capita in 2001 and more than 1000 euro per capita exists between Euro area and EU-27 or EU-28. In more rich and well-developed countries which are involved in Euro area, the total government expenditure on health per capita much higher, than average values for all countries in the European Union.

For analysis of the common policy in the EU concerning funding healthcare we calculated the correlation matrices for three main indicators mentioned earlier.

Figure 3: The dynamics of total government expenditure on health in the EU per capita, euro



Source: elaborated by authors on the basis of data from Eurostat

From these results it is clear seen, that for most countries the tendencies for indicators, such as: total government expenditure on health as % of GDP, total government expenditure on health as % of total general government expenditure, total government expenditure on health per capita are multi correlated, matrix determinants for the correlation matrices of these indicators are very closed to 0. Thus, it means that in general for all countries of the EU the main macroeconomic indicators for funding healthcare are coordinated. It should be noted, that there are the significant positive, as well as negative values of the pair coefficients of correlation for these indicators. These facts reflect the different character of changes in tendencies between some pair of countries. In some pairs of countries, where the significant positive pair correlations are observed, the increase of the change in the values of indicator for one country met the increase of the change in the values of the same indicator for second country, and vice versa. In the case of existing strong negative pair correlations between some countries, we can see, that the increase of the change in the values of the indicator in one country met the reduce of the change in the values of same indicator for second country, and vice versa. More detail information about the relationship of these indicators for separate countries was analyzed and pair coefficients of the correlation were calculated.

On the basis of the data analysis of the EU countries for the period of 2000-2017 it is possible to assume the existence of absolute convergence in dynamics of the total government expenditures on health measured as % of GDP.

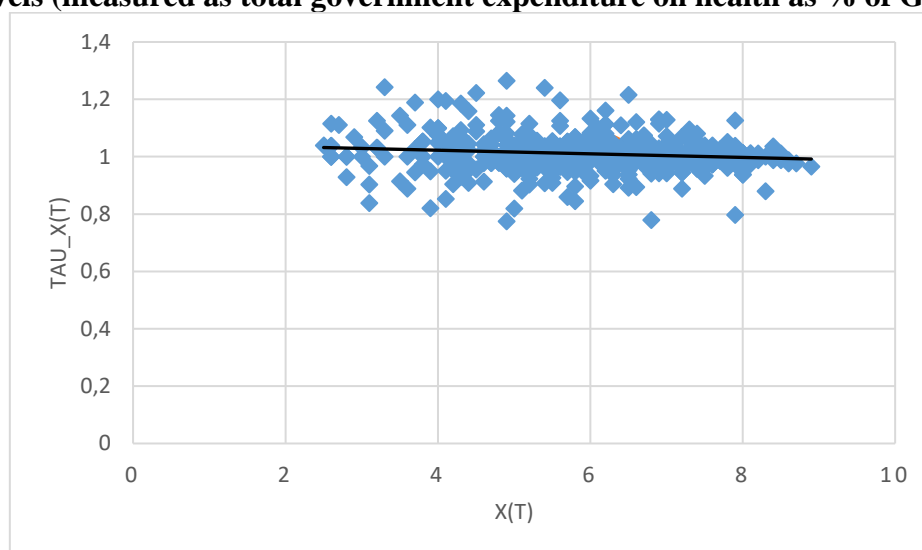
For this hypothesis we use simple regression model for dependence of growth rates of this indicator from their previous levels. This model is described by formula:

$$\tau_x(t) = b_0 + b_1 \cdot x(t-1) + \varepsilon_t,$$

where $\tau_x(t) = \frac{x(t)}{x(t-1)}$ are growth rates of the total government expenditure on health measured as % of GDP, $x(t)$ - is level of total government expenditure on health as % of GDP for time t , $t = 1$ for 2000, $t = 2$ for 2001, etc., b_0 and b_1 are the parameters which need to estimate, ε_t are stochastic terms.

So, empirically for the given sample the negative correlation between growth rates of total government expenditure on health as % of GDP from their previous levels is observed (Fig.4).

Figure 4: Dependence of growth rates of total expenditure on health from their previous levels (measured as total government expenditure on health as % of GDP)



Source: own elaboration in Excel

In the table 1 the characteristics of the regression model is shown, where the estimations for the parameters b_0 and b_1 are statistically significant at level $p < 0,01$ and estimation b_1 is negative, that confirmed the existence of negative correlation between growth rates of total government expenditure on health as % of GDP from their previous levels. It should be noted that heteroscedasticity and serial correlation of residual terms is observed too, and coefficient R is relatively small. But this fact is typical for models used for testing convergence, because the role of the stochastic terms in such models are essential, and the main idea in this model to show the existence or absence of statistically significant negative estimation for parameter b_1 . If this estimation is negative and statistically significant, we can suggest existence of absolute convergence in the values of studied indicators.

Table 1: The characteristics of regression model for the growth rates of total expenditure on health from their previous levels (measured as total government expenditure on health as % to GDP)

Regression Summary for Dependent Variable: TAU_X_T						
R= 0,14392716 RI= 0,02071503 Adjusted RI= 0,01876426						
F(1,502)=10,619 p<0,00120 Std.Error of estimate: 0,06048						
	BETA	St. Err. of BETA	B	St. Err. of B	t(502)	p-level
Intercept			1,047617	0,011861	88,32398	0
X_T	-0,14393	0,044167	-0,00627	0,001923	-3,25867	0,001195

Source: own elaboration in Statistica (version 10)

Thus, according to results of regression model (table 1), the graph represented dependence of growth rates of total expenditure on health from their previous levels (measured as total government expenditure on health as % of GDP) (Fig. 4) we can accept the hypothesis about absolute convergence for the values of indicators of total government expenditure on health as % of GDP in the EU-28 countries.

It should be noted that the residuals of these models are correlated (DW=1,4723) and have heteroscedasticity, confirmed by different tests (White test, ARCH test, Glejser test, etc.).

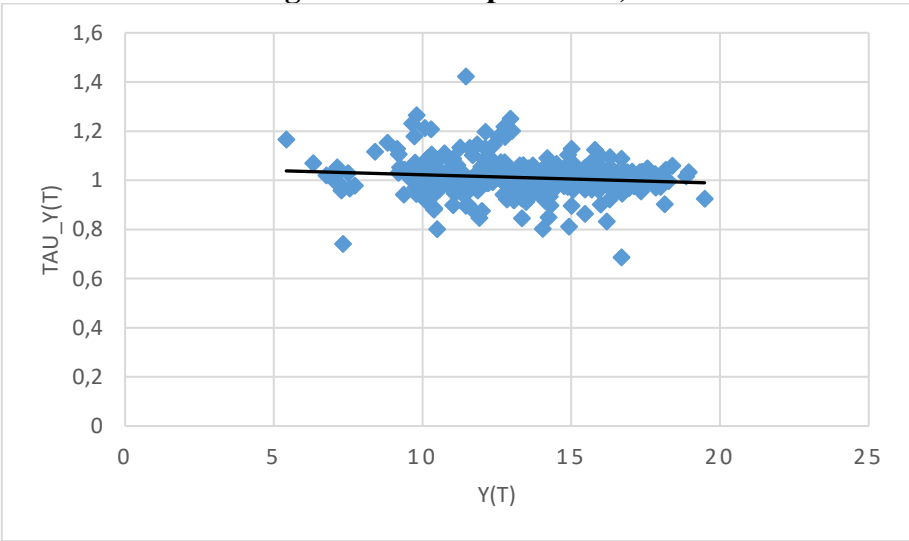
Thus, for this model it is necessary to use more robust estimator, such as HAC with standard errors presented in form of Newey-West. For this calculation we used Eviews (version 8) and the statistical significance of estimation for slope b_1 in this model was confirmed at level $p < 0,01$. In addition, we applied Wald test to check null hypothesis that slope $b_1 = 0$ and it was rejected at level $p < 0,0001$. To summarize these facts, it is possible to conclude that absolute convergence exists for indicators of total government expenditure on health as % of GDP in the EU-28 countries.

Then the same approach was applied to suggest hypothesis about absolute convergence for values of other indicators such as total government expenditure on health as % of total general government expenditure ($y(t)$) in the EU-28 countries and total government expenditure on health per capita $z(t)$ in the EU-28 countries.

In Fig. 5 the dependence between growth rates of total government expenditure on health as % of total general government expenditure from their previous levels is shown.

We can see the negative slope of linear regression model which characteristics are given in table 2. It is seen from this table that the estimations for the parameters b_0 and b_1 are statistically significant at level $p < 0,01$ and estimation b_1 is negative, that confirmed the existence of negative correlation between growth rates of total government expenditure on health as % of total general government expenditure from their previous levels. It should be noted that in this model heteroscedasticity and serial correlation of residual terms is observed too, and coefficient R is relatively small.

Figure 5: Dependence of growth rates of total expenditure on health from their previous levels (measured as total government expenditure on health as % of total general government expenditure)



Source: own elaboration in Excel

Table 2: The characteristics of regression model for the growth rates of total expenditure on health from their previous levels (measured as total government expenditure on health as % of total general government expenditure)

Regression Summary for Dependent Variable: TAU_Y_T						
R= 0,13505159 RI= 0,01823893 Adjusted RI= 0,01616771						
F(1,474)=8,8059 p<0,00315 Std.Error of estimate: 0,06252						
	BETA	St. Err. of BETA	B	St. Err. of B	t(474)	p-level
Intercept			1,056732	0,015752	67,08364	0
Y_T	-0,13505	0,045511	-0,00344	0,001159	-2,96747	0,003154

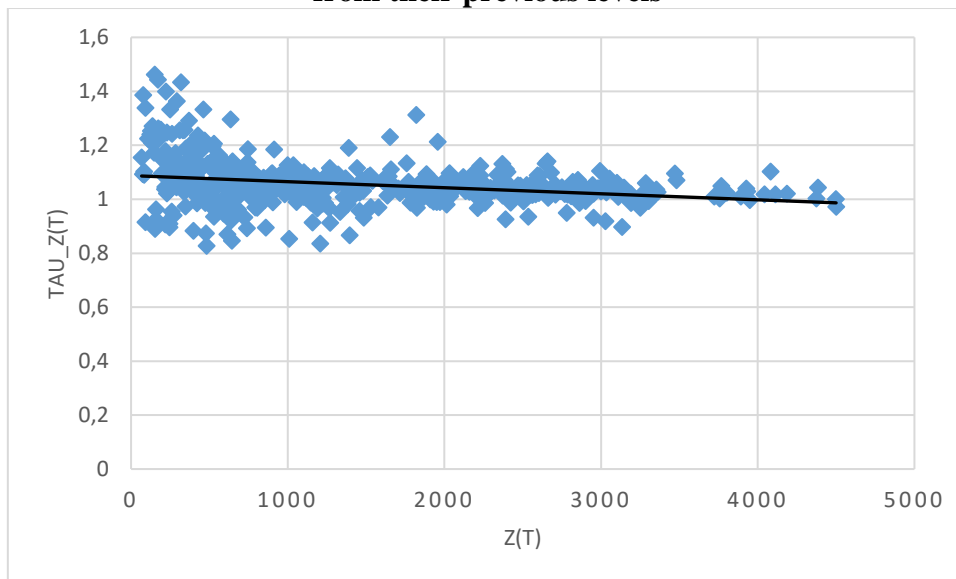
Source: own elaboration in Statistica (version 10)

Thus, according to results of regression model (table 2), the graph represented dependence of growth rates of total expenditure on health from their previous levels (measured as % of total general government expenditure) (Fig. 5) we can accept the hypothesis about absolute convergence for the values of indicators of total government expenditure on health as % of total general government expenditure in the EU-28 countries.

In addition, this model was tested in Eviews, where we applied the tests for serial correlation and heteroscedasticity of residuals (DW statistic, LM test, White test, ARCH test, Glejser test, etc.). Because the residuals of the initial model were correlated and have heteroscedasticity, we used more robust HAC estimator and proved that estimation for slope is statistically significant at level $p < 0,01$. In addition, Wald test rejected null hypothesis that that slope $b_1 = 0$ at level $p < 0,01$. Thus, the hypothesis about convergence was confirmed for total government expenditure on health as % of total general government expenditure in the EU-28 countries.

In Fig. 6 the dependence between growth rates of total government expenditure on health per capita from their previous levels is shown.

Figure 6: Dependence of growth rates of total expenditure on health per capita from their previous levels



Source: own elaboration in Excel

We can see the negative slope of linear regression model which characteristics are given in table 3. It is seen from this table that the estimations for the parameters b_0 and b_1 are statistically significant at level $p < 0,01$ and estimation b_1 is negative, that confirmed the existence of negative correlation between growth rates of total government expenditure on health per capita from their previous levels. It should be noted that in this model heteroscedasticity and serial correlation of residual terms is observed too, and coefficient R is relatively small.

Table 3: The characteristics of regression model for the growth rates of total expenditure on health per capita from their previous levels

Regression Summary for Dependent Variable: TAU_Z_T						
R= 0,27334319 RI= 0,07471650 Adjusted RI= 0,07276442						
F(1,474)=38,275 p<0,00000 Std.Error of estimate: 0,08331						
		St. Err.		St. Err.		
	BETA	of BETA	B	of B	t(474)	p-level
Intercpt			1,08756	0,006519	166,8175	0
Z_T	-0,27334	0,044182	-2,2E-05	3,62E-06	-6,18671	1,33E-09

Source: own elaboration in Statistica (version 10)

Thus, according to results of regression model (table 3), the graph represented dependence of growth rates of total expenditure on health per capita from their previous levels (Fig. 6) we can accept the hypothesis about absolute convergence for the values of indicators of total government expenditure on health per capita in the EU-28 countries.

As in the previous cases we tested this initial model in Eviews. By means tests of residuals for serial correlation and heteroscedasticity we found that residuals of the initial model have mentioned features and more robust estimator HAC should be used. After application of HAC estimator we confirmed statistical significance of the estimation for slope at level $p < 0,001$. Wald test for check null hypothesis that slope $b_1 = 0$ was rejected at level $p < 0,001$. Thus, it is possible to confirm that convergence exists for total government expenditure on health per capita in the EU-28 countries.

Therefore, according to testing econometric models for three main indicators of funding healthcare we can suggest existence of absolute convergence. Nevertheless, it is necessary to analyze model for convergence with fixed or random effects and check hypothesis concerning “club convergence”, or convergence of the mentioned indicators in the certain groups of the EU countries.

4 Discussion

Simple models were used for an initial analysis of the dynamics of the main macroeconomic indicators of financing health systems in the EU. Despite the assumption that there is an absolute convergence of these indicators for the EU countries in the long-term period, nevertheless it is necessary to test the hypotheses of conditional convergence, when for certain groups of countries their own tendencies will be observed and these countries will follow them in the long-term period.

Conclusion

Thus, in this work, we set the goals and obtained the following conclusions:

For the EU-28 countries, the hypothesis of the existence of absolute convergence of the main macroeconomic indicators such as: TGEH₁ (total government expenditure on health as % of GDP), TGEH₂ (total government expenditure on health as % of total general government

expenditure) and TGEH₃ (total government expenditure on health per capita) is confirmed over the long-term period. At the same time, hypotheses about the presence of sigma-convergence and conditional convergence should be tested for individual groups of countries, which may have their own separate paths for the development of health system financing processes.

References:

1. BARRO, R.J. – X. SALA-i-MARTIN (1992): “Convergence”. In: *Journal of Political Economy*, Vol. 1000 (2), p. 223-251.
2. BOZORGMEHR, K. – SAINT, V. – KAASCH, A. –STUCKLER, D. – KENTIKELIS, A. (2020): COVID and the convergence of three crises in Europe. In: *The Lancet. Public health*, 5(5), p. 247–248.
3. CHEN, W. (2013): Does healthcare financing converge? Evidence from eight OECD countries. In: *International Journal of Health Care Finance and Economics* 13, p. 279–300.
4. DUBROVINA N. – TULAI O. – NEUBAUEROVA, E (2020): Tendencies of funding health care in EU countries: the features and perspectives. In: *Theoretical and applied aspects of sustainable development*. Ed. T. Nestorenko and A. Ostenda. Katowice School of Technology. Katowice. pp. 12-22.
5. DUNCAN B. (2002): Health policy in the European Union: how it's made and how to influence it. In: *BMJ (Clinical research ed.)*, 324(7344), pp. 1027–1030.
6. European Commission (2010): Joint Report on Health Systems. Occasional Papers, No. 74.
7. European Commission (2017): *State of Health in the EU*. Companion Report. Luxembourg: Publication Office of the European Union.
8. European Commission (2019): *Economic and Social Convergence in the EU: key facts*. The Commissions Contribution to the leaders Agenda #FutureofEurope#EURoad2Sibiu. European Union.
9. European Commission (2019): *Tools and methodologies asses the efficiency of health care in the Europe*. Report by the expert Group on Health System Performance Assessment. Luxembourg: Publication Office of the European Union.
10. Eurostat. Available at: <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
11. Funding health care: options for Europe (2002): Edited by E.Mossialos, A.Dixon, J.Figueras, J.Kutzin. Open University Press. Philadelphia. USA, 327.
12. Highest proportion of government expenditure goes to social protection and health (2020). In: *Eurostat newsrelease*. No. 33/2020 from 27 February 2020. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/10474879/2-27022020-AP-EN.pdf/4135f313-1e3f-6928-b1fd-816649bd424b>.
13. HODGSON, J. (2009): *The impact of European Union law on public health*. Br J Nurs; 18(6), pp. 378-379.
14. JAKOVLJEVIC, M. – FERNANDES, P. O. – TEIXEIRA, J. P. – RANCIC, N. – TIMOFEYEV, Y. – RESHETNIKOV, V. (2019): Underlying Differences in Health Spending Within the World Health Organization Europe Region-Comparing EU15, EU Post-2004, CIS, EU Candidate, and CARINFONET Countries. In: *International journal of environmental research and public health*, 16(17).
15. JAKUBOWSKI, E. – BUSSE, R. (1998): *Health Care Systems in the EU. A Comparative Study*. Working Paper. European Parliament. Luxembourg. p. 130.
16. JOUMARD, I. – ANDRÉ, C. – NICQ, C. (2010): *Health Care Systems: Efficiency and Institutions*. OECD. Economics Department Working Papers, No. 769.
17. KOSTIČOVÁ, M. – OZOROVSKÝ, V. – BADALÍK, L. – FABIAN, G. (2011): *An Introduction to Social Medicine*. Bratislava, p. 150.

18. OTOIU, A. – TITAN, E. (2015): Socio-Economic Convergence in the EU at National and Regional Level. In: *Procedia Economic and Finance 23 (2015)*. 2nd Global Conference on Business, Economics, Management and Tourism, Prague, Czech Republic. pp. 1090-1095.
19. PRZYWARA, B. (2010): Projecting future health care expenditure at European level: drivers, methodology and main results. In: *Economic Papers No. 417. July 2010. European Commission*.
20. SANTOS, J. V. – LOBO, M. – NEIVA, R. M. – VIANA, J. – SOUZA, J. – DIAS, C. C. – CYLUS, J. – RICCIARDI, W. – FREITAS, A. (2020): European Union state of health from 1990 to 2017: time trends and its enlargements' effects. *International journal of public health, 65(2)*, pp. 175–186.
21. THOMSON, S. – FOUBISTER, T. – MOSSAILOS, E. (2009): Financing health care in the European Union. Challenges and policy responses. *Observatory Studies*, No.17. European Observatory on Health Systems and Policies.

Contacts:

assoc. prof. Nadiya Dubrovina, CSc., PhD.

Economics and Management Institute
 School of Economics and Management in Public Administration in Bratislava
 3240/16 Furdekova
 851 04 Bratislava
 Slovakia
 e-mail: nadiya.dubrovina@gmail.com

doc. Maryna Azhazha, DSc.

Engineering Educational-Scientific Institute
 Zaporizhzhia National University
 66 Zhukovsky Str.
 69600 Zaporizhzhia
 Ukraine
 e-mail: azazmarina17@gmail.com

doc. Tetyana Nestorenko, PhD.

Faculty of Humanitarian and Economics
 Berdyansk State Pedagogical University
 4 Shmidta Str.
 71112 Berdyansk
 Ukraine
 e-mail: tetyana.nestorenko@ukr.net

EKONOMICKÝ VPLYV PRVEJ VLNY GLOBÁLNEJ PANDÉMIE COVID-19 NA EKONOMIKY ŠTÁTOV V4

ECONOMIC IMPACT OF THE FIRST WAVE OF THE COVID-19 GLOBAL PANDEMICS ON THE ECONOMIES OF V4 COUNTRIES

Tomáš Dudáš

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: tomas.dudas@euba.sk

Abstrakt: Cieľom príspevku je preskúmať ekonomický vplyv prvej vlny globálnej pandémie COVID-19 na štáty Vyšehradskej skupiny (Česká republika, Maďarsko, Poľsko a Slovensko). Analýza dostupných makroekonomických a sektorálnych dát naznačuje, že tieto štáty prechádzajú recesiou vo tvare V, keď po hlbokom prepade ekonomického outputu v apríli a v máji sa tieto ekonomiky začali vracat' k normálnej úrovne ekonomickej činnosti. Detailnejší pohľad na dáta potvrdzuje očakávanie, že malé a otvorené ekonomiky sú najviac ohrozené externými hospodárskymi šokmi, keďže najmenší prepád hospodárskej aktivity počas prvej vlny utrpelo Poľsko, najväčšia ekonomika v rámci skupiny V4. Naopak, Slovensko (najmenšia ekonomika vo V4) zaznamenalo najstrmší prepád tvorby HDP, priemyselnej výroby a exportu.

Kľúčové slová: pandémia COVID-19, Vyšehradska skupina, hospodársky lockdown, ekonomické následky

JEL: F01, F66

Abstract: The primary aim of this paper is to examine the economic impact of the first wave of the COVID-19 pandemic on the economies of the Visegrad Group countries (Czechia, Hungary, Poland, and Slovakia). Examination of the available data suggests that these countries are going through a V-shaped recession, as after a deep decline in economic activity caused by national lockdown measures in April and May these economies started to return to a state of normalcy in June and July. A more detailed analysis of the macroeconomic data confirms that small open economies are more prone to external shocks, as Poland suffered the smallest economic losses during the lockdown period, while Slovakia (the smallest V4) country recorded the deepest decline in GDP, manufacturing, and export activity.

Key words: COVID-19 pandemics, Visegrad Group, lockdown measures, economic consequences

JEL: F01, F66

Úvod

Dnes, na konci roku 2020, už je viac než jasné, že globálna pandémia COVID-19 spôsobila vo svetovom hospodárstve najväznejšie otrasy od konca druhej svetovej vojny. Keď sa vírus SARS-CoV-2 objavil v Číne, ekonómovia a analytici predpovedali iba limitovaný vplyv jej šírenia na svetové hospodárstvo. Analytici Medzinárodného menového fondu (MMF) v januárovom vydaní svojej publikácie World Economic Outlook ešte očakávali 2,9 percentný rast svetového hospodárstva. Dramatické udalosti, ktoré sa udiali v marci a apríli, priniesli významnú zmenu, keď sa všetky kľúčové ekonomiky vo svetovom hospodárstve takmer zastavili. Niektoré odvetvia služieb de facto prestali existovat', ale aj mnohé priemyselné podniky zápasili s vážnymi narušeniami dodávateľských reťazcov. V apríli už MMF očakával

prepad svetového hospodárstva na úrovni 3 percent¹, a prognózy sa v júni zhoršili až na prepád vo výške 4,9 percent.

Veľký globálny „lockdown“ v marci a v apríli uvrhol všetky ekonomiky vo svetovom hospodárstve do hlbokkej recesie, ale najviac boli zasiahnuté malé otvorené ekonomiky. Cieľom tohto príspevku je zhodnotiť ekonomický vplyv prvej vlny globálnej pandémie COVID-19 na ekonomiky štátov Vyšehradskej skupiny (V4 – Česká republika, Maďarsko, Poľsko a Slovensko). Tieto ekonomiky majú spoločnú socialistickú minulosť a všetky zapadajú do skupiny otvorených ekonomík, v ktorých majú dominantné postavenie zahraničné nadnárodné korporácie často produkujúce na export. Českú republiku, Maďarsko a Slovensko možno navyše považovať aj za malé ekonomiky, čím dokonale napĺňajú definíciu malých otvorených ekonomík. Už publikované štúdie pritom poskytujú dostatočné množstvo dôkazov o zraniteľnosti malých otvorených ekonomík, pričom spomenúť možno napríklad prácu Horvátha a Rusnaka² z roku 2008, Ahmeda a O'Donoghuea³ z 2010 alebo Nguyena, Liena a Guanga⁴ z roku 2014. Globálna kríza spôsobená pandemiou COVID-19 pritom poskytuje ideálne podmienky na skúmanie toho, aký vplyv zanechala na malých otvorených ekonomikách v štátoch V4. Pozorovať možno aj kontrast vývoja situácie v Poľsku, ktorá je jedinou veľkou ekonomikou v skupine V4, s ďalšími troma štátmi skupiny.

Štruktúra príspevku je nasledujúca. Prvá časť príspevku popisuje makroekonomickú situáciu štátov V4 na začiatku globálnej pandémie COVID-19, a následne druhá časť analyzuje dopady tejto pandémie. V tejto časti sa uskutoční hľadanie spoločných črt a odlišností v ekonomickom vývoji v rámci skúmanej skupiny štátov. Poslednou časťou príspevku je záver, v ktorom sú zosumarizované jej hlavné zistenia.

Z metodologického hľadiska príspevok je založený na komparácii makroekonomických ukazovateľov (kvartálny vývoj HDP, vývoj priemyselnej výroby na mesačnej báze, nezamestnanosť na mesačnej báze, export). Údaje pochádzajú z online štatistickej databázy Eurostat a tiež aj z národných štatistických úradov jednotlivých štátov V4.

1 Makroekonomická situácia štátov V4 na začiatku globálnej pandémie COVID-19

Keďže štáty V4 patrili do skupiny tranzitívnych ekonomík, ich dlhodobým cieľom je dobiehať ekonomickú výkonnosť a životnú úroveň štátov západnej Európy. Tento proces dobiehania viedol dlhodobo k vyšším rastom HDP týchto štátov, pričom ich hospodársky rast zostal dynamickejší aj po vstupe týchto štátov do EÚ v roku 2004 v porovnaní s hospodárskou výkonnosťou pôvodných členských štátov únie. Pred vypuknutím globálnej pandémie COVID-19 zaznamenali štáty V4 desaťročné obdobie neprerušeneho hospodárskeho rastu, ktorý začal po poslednej globálnej recesii v roku 2009. Po krátkej recesii v Českej republike a v Maďarsku v roku 2011 hospodársky rast štátov V4 akceleroval a po roku 2013 bol konzistentne vyšší ako priemer celej Európskej únie (pozri Graf 1).

Vyššie tempo hospodárskeho rastu v týchto štátoch viedol k dynamickému poklesu nezamestnanosti, hlavne v Českej republike, Maďarsku a v Poľsku. Dostupné dáta z Eurostatu jasne dokazujú, že tieto tri krajiny patrili v januári roku 2000 k členským krajinám s najnižšou mierou nezamestnanosti (Česká republika – 2,0 %, Poľsko – 2,9 % a Maďarsko – 3,4 %).⁵ Miera nezamestnanosti na Slovensku bola v rovnakom období síce o niečo vyššia (5,5 %), ale

¹ IMF (2020) World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown.

² HORVATH, R. – RUSNAK, M. (2009): How important are foreign shocks in a small open economy? The case of Slovakia.

³ AHMED, V. – O'DONOGHUE, C. (2009): External shocks in a small open economy: A CGE-Microsimulation analysis.

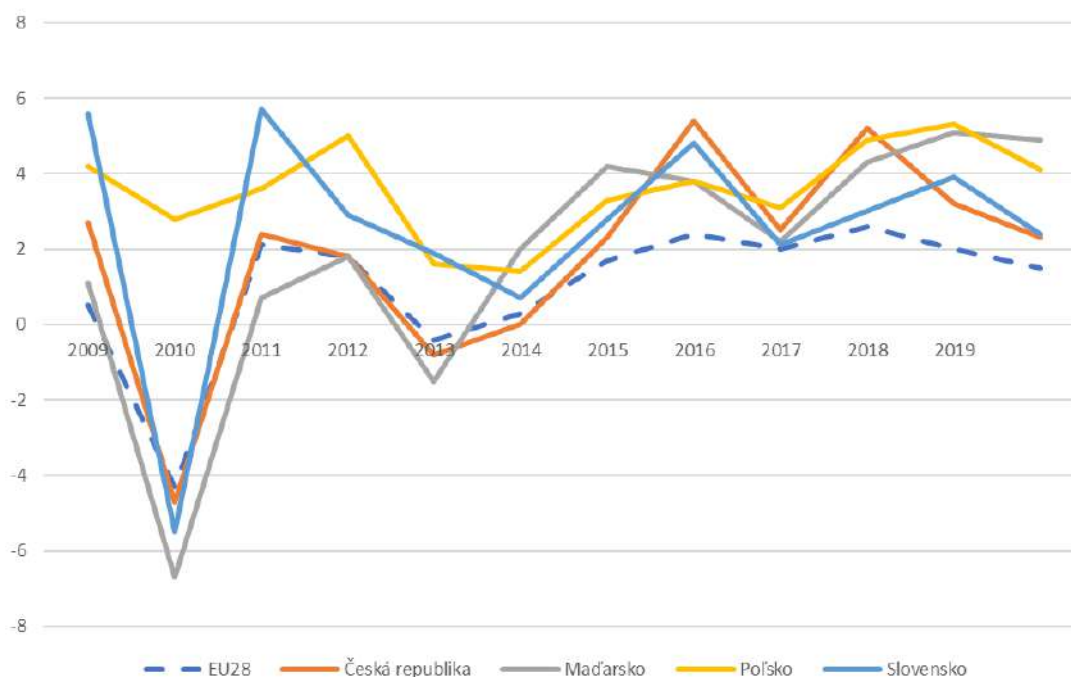
⁴ NGUYEN, H. – TRAN, G. – LE, M. (2014): The impact of external shocks on small open economies: Evidence from east asian countries.

⁵ EUROPEAN COMMISSION (2020): News release – February 2020 Euro area unemployment.

stále bola nižšia ako priemerná nezamestnanosť na úrovni EÚ. Trhy práce sa v štátoch V4 dostávali v posledných rokoch pod čoraz väčší tlak klesajúcej ponuky domácej pracovnej sily, čoho výsledkom bol rastúci počet zahraničných pracovníkov.⁶

Napriek istému spomaleniu dynamiky rastu HDP, ekonomické prognózy na rok 2020 pre štáty V4 predpovedali ďalšie pokračovanie hospodárskeho rastu. V októbrovej aktualizácii World Economic Outlook 2019 analytici MMF predpovedali pre tieto krajiny pokračovanie hospodárskeho rastu až do roku 2024.⁷ Tento trend potvrdzovali aj prognózy OECD, EÚ a analytických jednotiek v samotných skúmaných štátoch. V čase, keď sa v meste Wu-chan začali objavovať prvé prípady výskytu vírusu SARS-CoV-2, sa hospodárska budúcnosť štátov V4 javila jednoznačne v pozitívnom svetle.

Graf 1: Rast HDP v štátoch V4 a v EU28 v rokoch 2009-2019 (%)



Prameň: On-line databáza Eurostat

2 Karanténne opatrenia v štátoch V4 počas prvej vlny globálnej pandémie COVID-19 a ich ekonomické následky

Situácia sa však začala rýchlo meniť vo februári 2020, keď sa nový koronavírus dostal do Európy a začal sa rýchlo šíriť. V momente, keď pod náporom nakazených začali kolabovať nemocnice v severnom Taliansku, vlády v strednej Európe začali veľmi rýchlo uzatvárať svoje hranice a zavádzať rôzne karanténne opatrenia s cieľom vyhnúť sa podobnej situácii. Ako prvé boli zavádzané obmedzenia v oblasti medzinárodnej osobnej dopravy, keď Slovensko 13. marca de facto zakázalo všetky formy medzinárodnej osobnej dopravy. Poľsko urobilo tento krok 15. marca, keď uzavrelo krajinu pre medzinárodnú leteckú a železničnú dopravu a o niekoľko dní sa pridali aj Česká republika a Maďarsko.

Zastavenie medzinárodnej osobnej dopravy bolo pritom iba jednou oblasťou obmedzení, vlády V4 začali rýchlo obmedzovať aj ďalšie stránky oblasti verejného života. Prerušená bola prezenčná výučba na všetkých stupňoch vzdelávacieho systému (od materských škôl až po univerzity). Toto malo vážne dôsledky pre celú ekonomiku, keďže mnohí rodičia

⁶ KUMPIKAITE-VALIUNIENE et al. (2020): Initial Findings for Labour Markets in the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia.

⁷ IMF (2019) World Economic Outlook, October 2019: Global Manufacturing Downturn, Rising Trade Barriers.

museli dočasne prestať pracovať, aby sa postarali svoje deti. Zakázané boli aj všetky verejné podujatia a zákazky vstúpili do platnosti aj v oblasti maloobchodu, pohostinstva a hotelierstva (Tabuľka 1). S týmito opatreniami patrili štáty V4 v rámci Európy ku krajinám s najrýchlejšími a najtvrdšími opatreniami, a to napriek tomu, že celkový počet nakazených bol v danom momente veľmi nízky.

Tabuľka 1: Karanténne opatrenia v štátoch V4 v marci 2020

	Obmedzenia v medzinárodnej doprave	Zastavenie výučby v školách	Obmedzenia v službách	Vyhlásenie mimoriadnej situácie
Česká republika <i>Prvý potvrdený prípad – 1. marca 2020</i>	14. marec 2020 – zastavenie medzinárodnej osobnej dopravy v celej šírke	11. marec 2020 – prerušenie výučby na všetkých stupňoch školského systému	14. marec 2020 – zatvorenie všetkých obchodov mimo základného tovaru a tiež aj všetkých reštaurácií, barov a kaviarní	12. marec 2020
Maďarsko <i>Prvý potvrdený prípad – 4. marca 2020</i>	16. marec 2020 - do krajiny môžu vstúpiť iba jej rezidenti	16. marec 2020 – prerušenie výučby na všetkých stupňoch školského systému	16. marec 2020 – obmedzenie otváracích hodín obchodov, reštaurácií, barov a kaviarní	11. marec 2020
Poľsko <i>Prvý potvrdený prípad – 5. marca 2020</i>	15. marec 2020 – zastavenie medzinárodnej osobnej dopravy v celej šírke	12. marec 2020 – prerušenie výučby na všetkých stupňoch školského systému	14. marec 2020 – zatvorenie všetkých obchodov mimo základného tovaru a tiež aj všetkých reštaurácií, barov a kaviarní	14. marec 2020
Slovensko <i>Prvý potvrdený prípad – 6. marca 2020</i>	13. marec 2020 – zastavenie medzinárodnej osobnej dopravy v celej šírke	16. marec 2020 – prerušenie výučby na všetkých stupňoch školského systému	16. marec 2020 – zatvorenie všetkých obchodov mimo základného tovaru a tiež aj všetkých reštaurácií, barov a kaviarní	12. marec 2020

Prameň: Oficiálne vládne stránky štátov V4.

Uzatvorenie všetkých obchodov mimo základného tovaru, hotelov, reštaurácií, barov a kaviarní malo vážny negatívny vplyv na ekonomiky štátov V4, ale situácia sa stala naozaj komplikovanou v momente, keď sa museli v dôsledku karanténnych opatrení a narušenia dodávateľských reťazcov dočasne uzavrieť viaceré z najväčších priemyselných podnikov.

Príkladom môže byť automobilový priemysel, ktorý zohráva kľúčovú úlohu vo všetkých štátoch V4, najmä však v Českej republike a na Slovensku. Ako prvá musela 17. marca zastaviť na Slovensku výrobu firma Volkswagen⁸, a v nasledujúcich týždňoch sa automobilový priemysel na Slovensku takmer úplne zastavil. Skupina PSA zastavila výrobu v Trnave 19. marca a Kia nasledovala 23. marca⁹. Situácia bola podobná aj v Českej republike, kde skupina Škoda zastavila výrobu 17. marca¹⁰ a tiež aj v Maďarsku, keď Audi Hungaria uzatvorila svoju továreň v Győri 22. marca¹¹. V tomto momente už nemohli byť pochybnosti o tom, že zavedené karanténne opatrenia budú mať vážne ekonomické dôsledky na európske ekonomiky nielen v roku 2020, ale aj v ďalších rokoch. Keďže karanténne opatrenia v Európe už začali v marci 2020, v obmedzenej miere už začali ovplyvňovať hospodársky výsledok prvého kvartálu tohto roku. Dáta Eurostatu ukazujú, že ekonomika EÚ ako celku už v prvom kvartáli prešla do negatívneho teritória s poklesom HDP na úrovni 2,5 percent v medziročnom porovnaní. Zaujímavé je, že v prvom kvartáli ešte nie všetky ekonomiky štátov V4 kopírovali tento trend. Kým Česká republika a Slovensko už zaznamenali medziročný pokles HDP (-2,0 a -3,8 %), Poľsko a Maďarsko ešte udržiavali hospodársky rast (1,7 a 2,0 %). Napriek tomu začínalo byť jasné, že druhý kvartál 2020 prinesie bezprecedentný pokles ekonomickej aktivity aj v štátoch V4.

Tento pokles sa stal naozaj realitou, a EÚ zaznamenala v druhom kvartáli dramatický pokles HDP medziročne na úrovni 14,4 percent. Tento pokles predstavoval najhorší kvartálny pokles na úrovni EÚ od začiatku publikovania týchto údajov v roku 1995. Keďže karanténne opatrenia v štátoch V4 zasahovali hlboko do apríla, bolo jasné, že prepád tvorby HDP bude aj týchto krajinách značný. V medziročnom porovnaní utrpeli v druhom kvartáli všetky štáty V4 hlboký prepád HDP, keď len Poľsko dokázalo udržať tento pokles na jednociferné úrovni (8,2 %). Najhlbší pokles HDP v tomto kvartáli zaznamenalo Maďarsko (13,6 %), ktoré bolo nasledované Slovenskom (12,1 %) a Českou republikou (10,7 %). Treba však poznamenať, že miera poklesu bola v každom zo štátov V4 nižšia ako priemer únie ako celku.

Na konci marca a začiatkom apríla 2020 vyzerali ekonomické vyhliadky štátov V4 veľmi pochmúrne. Ekonomické dáta však začali už v máji ukazovať prvé náznaky oživenia a tieto pozitívne trendy v nasledujúcich letných mesiacoch zosilneli. Tabuľka 2 ukazuje medziročné porovnanie priemyselnej produkcie na mesačnej báze v štátoch V4. Už v marci možno pozorovať prepád priemyselnej produkcie vo všetkých štátoch V4, pričom najhlbší prepád zaznamenalo Slovensko. Najhlbší pokles priemyselnej produkcie však nastal až v apríli, čo možno pripísať pokračujúcim karanténnym opatreniam, ktoré vyradili z prevádzky viaceré z veľkých priemyselných podnikov. Najhlbší prepád aj v apríli zaznamenalo Slovensko, čo bolo spôsobené najmä zastavením exportne orientovaného automobilového priemyslu. Počas apríla zaznamenali výpadky výroby všetky štyri automobilové závody pôsobiace na Slovensku a výrobu zastavilo aj veľké množstvo subdodávateľov naviazaných na ich výrobný proces. Možno konštatovať, že automobilový priemysel na Slovensku sa v apríli 2020 takmer úplne zastavil, keďže výroba v tomto odvetví poklesla v porovnaní s aprílom 2019 až o 79,9 percent.

⁸ HALUZA, I. (2020): Slovenský Volkswagen preruší výrobu až do odvolania. Nielen v Bratislave, ale aj v Martine a Stupave.

⁹ TA3 (2020): Výrobu zastavujú všetky slovenské automobilky, pridala sa aj Kia.

¹⁰ IROZHLAS (2020): Volkswagen uzavre kvôli koronavírusu své evropské závody.

¹¹ PORTFOLIO (2020): Leáll a győri Audi, de a dolgozók megkapják a fizetésüket.

Tabuľka 2: Vývoj priemyselnej výroby v štátoch V4 v mesiacoch február-júl 2020 (medziročná zmena, %)

	Február	Marec	Apríl	Máj	Jún	Júl
Česká republika	-0,3	-12,4	-35,2	-25,3	-10,5	-5,0
Maďarsko	2,1	-10,0	-36,8	-27,8	-12,2	-7,7
Poľsko	3,4	-4,9	-25,1	-15,3	-4,4	0,9
Slovensko	-1,7	-19,6	-42,1	-33,3	-8,5	-3,6
<i>EU27</i>	<i>-1.5</i>	<i>-12.1</i>	<i>-27.7</i>	<i>-20.1</i>	<i>-11.3</i>	<i>-7.3</i>

Prameň: Online databáza Eurostat.

Ako začali vlády v štátoch V4 počas mája postupne rušiť karanténne opatrenia, bolo možné pozorovať postupné oživenie priemyselnej výroby. V máji síce ešte v každom štáte pokračoval prepád priemyselnej výroby na medziročnej úrovni, ale hĺbka prepádu bola už menšia ako v apríli. Ozajstná zmena však nastala v júni a júli, keď sa priemyselná výroba pomerne rýchlo vrátila takmer na úroveň pred COVID-19. Keďže ide o exportne orientované ekonomiky, dôležitú úlohu zohralo rýchle oživenie čínskej a tiež aj európskej ekonomiky. Mnohých expertov prekvapilo najmä rýchle oživenie automobilového priemyslu, keďže v apríli ešte panovali veľké obavy o výkonnosť tohto odvetvia v roku 2020. Dopyt po automobiloch sa však nečakane rýchlo zotavil na všetkých kľúčových trhoch automobilových závodov produkujúcich v štátoch V4, a preto mohol automobilový priemysel zohrať pozitívnu úlohu v oživení priemyselnej výroby po zrušení obmedzení pohybu v týchto štátoch.

Je pozoruhodné, že napriek bezprecedentnému poklesu ekonomickej aktivity v štátoch V4 v jarných mesiacoch, nedošlo v týchto štátoch k výraznému nárastu nezamestnanosti. Mesačné údaje nezamestnanosti po marci 2020 ukazujú v štátoch V4 iba mierny nárast nezamestnanosti, pričom všetky štyri štáty dokázali udržať nezamestnanosť pod priemerom EÚ (Tabuľka 3). Tento trend možno vysvetliť rýchlymi zásahmi hospodárskej politiky vo všetkých štátoch V4, keďže sa vlády primárne koncentrovali na záchranu pracovných miest prostredníctvom nástrojov, ktoré zabezpečovali štátnu refundáciu mzdových nákladov podnikom, ktoré boli zasiahnuté karanténymi opatreniami (napr. rôzne formy kurzarbeitu). Podľa databázy MMF, ktorý zhromažďuje údaje o opatreniach hospodárskej politiky na zmiernenie následku globálnej pandémie COVID-19¹², všetky vlády V4 už koncom marca alebo začiatkom februára oznámili objemné finančné balíčky na boj proti ekonomickým následkom globálnej pandémie. V prvých odhadoch odhadoval MMF oznámené finančné balíčky v Českej republike, Maďarsku a v Poľsku na úrovni 4-5 percent HDP, kým na Slovensku prvé odhady hovorili až o 10 percentách HDP. Treba však poznamenať, že reálne čerpanie hospodárskej pomoci bolo nižšie, čo bolo spôsobené aj rýchlym oživením ekonomík v letných mesiacoch 2020.

Tabuľka 3: Vývoj nezamestnanosti v štátoch V4 v mesiacoch február-júl 2020 (%)

	Február	Marec	Apríl	Máj	Jún	Júl
Česká republika	2	2,1	2,2	2,4	2,7	2,7
Maďarsko	3,6	3,7	4,1	4,8	4,9	4,6
Poľsko	3	2,9	3,1	3,3	3,3	3,2
Slovensko	6,1	5,8	6,4	6,5	6,6	6,8
<i>EU27</i>	<i>6,4</i>	<i>6,4</i>	<i>6,7</i>	<i>6,9</i>	<i>7,1</i>	<i>7,2</i>

Prameň: Online databáza Eurostat.

¹² IMF (2020): COVID-19 Policy Response Database.

Bližší pohľad na jednotlivé štáty V4 jasne ukazuje, že na veľkosti ekonomiky záležalo aj počas prvej vlny globálnej pandémie COVID-19. Poľsko, najväčšia ekonomika v zoskupení, dokázalo prekonať prvú vlnu s najmenšími ekonomickými následkami. Silný domáci trh založený na 38 miliónoch obyvateľov robí poľskú ekonomiku odolnejšou voči externým ekonomickým, čo bolo možné pozorovať už v čase poslednej globálnej recesie v roku 2009. Poľsko bolo jedinou ekonomikou V4, ktorá nezaznamenala v druhom kvartáli 2020 dvojciferný prepád HPD a zaznamenala aj najmenší pokles priemyselnej produkcie. Naopak, Slovensko, najmenšia a najotvorenejšia ekonomika v rámci V4, bola vážne ekonomicky otrasená karanténymi opatreniami na najdôležitejších exportných trhoch krajiny. Slovensko zaznamenalo najvýraznejší prepád HDP v rámci V4 a tiež zaznamenala najhlbší prepád priemyselnej produkcie. Tento vývoj koreluje s významným prepádom slovenského exportu, ktorý v apríli zaznamenal medziročný pokles na úrovni 43 percent a v máji na úrovni 34,3 percent.

Záver

Cieľom tohto príspevku bolo preskúmať vplyv prvej vlny globálnej pandémie COVID-19 na ekonomiky štátov V4. Všetky vlády štátov tohto zoskupenia zvolili cestu rýchlej reakcie na šírenie vírusu SARS-CoV-2 v Európe a na úrovni marca 2020 zaviedli významné obmedzenia pohybu vo svojich krajinách. Medzinárodná osobná doprava bola zastavená, verejné podujatia boli zakázané, školy boli zatvorené a mohli fungovať iba maloobchodné jednotky predávajúce základný tovar potrebný k životu. Toto malo negatívny vplyv už na vývoj HDP v prvom kvartáli 2020, ale k vážnemu ekonomickému šoku došlo až v druhom kvartáli, keď tieto štáty zaznamenali doposiaľ nevídaný prepád HDP. Dáta potvrdzujú najväčší prepád ekonomickej aktivity v mesiacoch marec a apríl, teda v čase, keď boli karanténne opatrenia v ekonomikách najprísnejšie. Tieto opatrenia výrazne zasiahli aj automobilový priemysel, ktorý zohráva kľúčovú úlohu v každej ekonomike v rámci V4. Automobiloví výrobcovia sa museli vyrovnáť so zastavením výroby vo svojich kľúčových závodoch a tiež aj s narušením dodávateľského reťazca.

V momente, keď sa začali karanténne opatrenia v Európe uvoľňovať, došlo aj k postupnej normalizácii ekonomickej činnosti v rámci celej EÚ. Tento trend je jasno viditeľný aj v štátoch V4, kde sa výkon priemyslu a exportu od mája postupne vracal na úroveň pred globálnou pandemiou. V júli bola priemyselná výroba vo všetkých štátoch V4 takmer na predkrízovej úrovni a došlo aj k stabilizácii miery nezamestnanosti. To naznačovalo recesiu v tvare V, od septembra však začala celá Európa zápasit' s opätovným nárastom nakazených. Tento trend sa plne prejavil aj v štátoch V4, keď počet nakazených už výrazne prevýšil čísla z prvej vlny. Vlády sa snažia obmedziť šírenie vírusu, zároveň ale pristupujú opatrnejšie k obmedzeniam ekonomickej aktivity. V dôsledku flexibilnejšieho prístupu bol prepád ekonomickej aktivity v jesenných mesiacoch menší, ale v poslednom kvartáli 2020 možno opätovne očakávať prepád mierny HDP. Pozitívne správy z oblasti vývoja vakcín však dávajú nádej, že druhá vlna pandémie bude tá posledná a svetové hospodárstvo sa v roku 2021 postupne vráti k výkonnosti pred globálnou pandemiou COVID-19. Napriek tomu, roky 2020 a 2021 možno pre štáty V4 považovať z hľadiska ekonomického rastu za stratené, keďže tvorba HDP dosiahne úroveň pred globálnou pandemiou aj v najoptimistickejších prognózach len na konci roku 2021.

Použitá literatúra:

1. AHMED, V. – O'DONOGHUE, C. (2009): External shocks in a small open economy: A CGE-Microsimulation analysis. In: *The Lahore Journal of Economics*, 15 (1), s. 45-90.
2. EUROPEAN COMMISSION (2020): News release – February 2020 Euro area unemployment. [online]. In: *ec.europa.eu*, 2020. [Citované 28. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/10294732/3-30042020-CP-EN.pdf/05df809c-7eb8-10c7-efcf-35325c84f56e>.
3. HALUZA, I. (2020): Slovenský Volkswagen preruší výrobu až do odvolania. Nielen v Bratislave, ale aj v Martine a Stupave. [online]. In: *Denník E*, 15. 3. 2020. [Citované 25. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://e.dennikn.sk/1802875/slovensky-volkswagen-prerusi-vyrobu-az-do-odvolania-nielen-v-bratislave-ale-aj-v-martine-a-stupave/>.
4. HORVATH, R. – RUSNAK, M. (2009): How important are foreign shocks in a small open economy? The case of Slovakia. In: *Global Economy Journal*, 9(1), s. 1-17.
5. IMF (2019): *World Economic Outlook, October 2019: Global Manufacturing Downturn, Rising Trade Barriers*. Washington: IMF, 2019.
6. IMF (2020): COVID-19 Policy Response Database. [online]. In: *imf.org*, 2020. [Citované 28. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19>.
7. IMF (2020): *World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown*. Washington: IMF, 2020.
8. IROZHLAS (2020): Volkswagen uzavre kvôli koronavírusu své evropské závody. [online]. In: *iRozhlas*, 17. 3. 2020. [Citované 25. 11. 2020.] Dostupné na internete: https://www.irozhlas.cz/ekonomika/koronavirus-novinky-aktualne-volkswagen-automobilka-nemecko_2003170941_ako.
9. KUMPIKAITE-VALIUNIENE et al. (2020): Initial Findings for Labour Markets in the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia. *Central European Journal of Labour Law and Personnel Management*, 3(1), s. 47-60.
10. NGUYEN, H. – TRAN, G. – LE, M. (2014): The impact of external shocks on small open economies: Evidence from east asian countries. *International Journal of Economics and Finance*, 6(2), s. 206-217.
11. PORTFOLIO (2020): Leáll a győri Audi, de a dolgozók megkapják a fizetésüket. [online]. In: *portfolio.hu*, 18. 3. 2020. [Citované 25. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.portfolio.hu/deviza/20200318/leall-a-gyori-audi-de-a-dolgozok-megkapjak-a-fizetesuket-420187>.
12. TA3 (2020): Výrobu zastavujú všetky slovenské automobilky, pridala sa aj Kia. [online]. In: *TA3.com*, 19. 3. 2020. [Citované 25. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.ta3.com/clanok/1178889/vyrobu-zastavuju-vsetky-slovenske-automobilky-pridala-sa-aj-kia.html>.

Kontakt:

doc. Ing. Tomáš Dudáš, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail:tomas.dudas@euba.sk

MECHANISMS FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE HOUSING MARKET TO PROVIDE CITIZENS WITH AFFORDABLE HOUSING

Mariia Ermilova

Department of financial management, Plekhanov Russian University of Economics,
Stremyanny lane 36, 117997 Moscow, e-mail: masha080487@mail.ru

Abstract: At present, the urgent social task of the state is to provide citizens with affordable housing. The article shows the necessity of using a crowdfunding platform in Russia based on the analysis of foreign experience. Crowdfunding will unite market actors and shorten the process of implementing housing transactions. The author proposes to use the accumulation system based on a crowdfunding platform to form an accumulative contribution for a mortgage loan. The study shows that maternity capital can act as means for the funded system. In addition, the author reflects in the general system of financing housing operations the introduction of such subjects as a guarantee fund and public insurance organizations.

Key words: housing market, maternity capital, crowdfunding, accumulation system, guarantee fund, state insurance.

JEL: R30, R31, R39

Introduction

The Russian housing market requires transformations, especially in view of the implementation of the national project "Housing and Urban Environment", introduced on October 1, 2018. The document indicates the need to provide the maximum number of citizens with affordable housing, the volume of construction by 2024 should reach 120 million square meters. The existing mechanisms do not allow achieving the indicators specified in the national project. Effectively functioning markets of several foreign countries indicate that attempts can be made to adapt the experience of these countries to Russian reality.

The aim of the study is to form mechanisms that increase the efficiency of the Russian housing market, considering the possibilities of using foreign experience.

To achieve this goal, you must:

- define the tools of foreign experience that can be adapted to Russian conditions;
- present the possibilities of adapting certain elements of foreign experience in Russia.

Many scientists are engaged in research on the development of housing markets. Some of them made attempts to propose options for introducing certain elements in Russian practice.

Boyd T. (2014) analyzes the development of real estate markets, formulates the results of this study, considering the opinion of a group of practicing analysts¹. The author shows that markets develop asymmetrically, so it is difficult to predict their development. Boyd T. focuses on the impact of digitalization of the economy on real estate markets, identifies other factors that can affect any housing market.

Canepa A. & Khaled F. (2018) assess the affordability of housing for the population, as well as the impact of credit risk on it.²

¹ BOYD T. (2014): Property market analysis. The key to looking forward.

² CANEPA A. – KHALED F. (2018): Housing, Housing Finance and Credit Risk.

Ermilova M., Laptev S. & Ushakov D. (2018) assess the role of the state in the Russian housing market, financing mechanisms in which the state participates, how significant this participation is.³

Korosteleva T. (2017) examines mortgage lending as one of the main instruments for financing housing markets in Russia, India and China. The author determines the promising directions of market development, based on a comparative analysis of indicators of the housing and mortgage markets.⁴

McCord M., McGreal S., Berry J., Haran M., Davis P. (2011) assess housing affordability and mortgage financing mechanisms. The authors found that liquidity constraints in the financial sector impede the recovery of the housing market, leading to heightened concerns about housing affordability.⁵

Murzin A. (2013) presented a fairly extensive analysis of the housing market, its assessment, development. The author forms a certain list of indicators with the help of which the market is economically assessed.⁶

Park K. (2016) in his research shows the attractiveness of insured mortgage loans in comparison with uninsured loans. It is concluded that insured loans are repaid earlier, which is also a positive fact for the development of the market.⁷

Reed R. & Wu H. (2010) assess the cyclical nature of the housing market. Special attention is paid to regional and local markets. The cyclical assessment of housing affordability is being carried out. It is shown that a certain stage can lead to a decrease in housing affordability. Knowledge of the cyclical nature of the market allows market participants to enter it at the most attractive time for them.⁸

Scharfstein D., Sunderam A. (2016) analyze the mortgage loan as one of the main types of lending that allows you to purchase the housing market. The authors also assess the development of mortgage-backed securities, the effectiveness of refinancing loans. Housing investment is studied as a component of GDP and in conjunction with monetary policy. The authors point out that loosening monetary policy could lower mortgage rates, allowing households to refinance their mortgages at lower rates and cut their payments.⁹

Shim I., Bogdanova B., Shek J., Subelyte A. (2013) formed a database on the development of housing markets in different countries, which allows other researchers to use these data when analyzing a specific housing market.¹⁰

Zhu B., Betzinger M., Sebastian S. (2017) analyze mortgage lending and mortgage-backed securities as one of the main instruments of the housing market, which allow you to purchase its objects. The authors relate the change in interest rates to house prices. Analyze the development of refinancing in European countries.¹¹

However, at present, it is important to introduce into Russian practice elements of foreign experience of different countries, united into a system.

³ ERMILOVA M. – LAPTEV S. – USHAKOV D. (2018): Financing the Russian housing market: problems and the role of the state.

⁴ KOROSTELEVA T. (2017): Mortgages as a tool for housing finance in developing countries: Russia's experience, India, China.

⁵ MCCORD M. – MCGREAL S. – BERRY J. – HARAN M. – DAVIS P. (2011): The implications of mortgage finance on housing market affordability.

⁶ MURZIN A. (2013): Real Estate: economics, assessment and development.

⁷ PARK K. (2016). FHA loan performance and adverse selection in mortgage insurance.

⁸ REED R. – WU H. (2010): Understanding property cycles in a residential market.

⁹ SCHARFSTEIN, D. – SUNDERAM, A. (2014): Market power in Mortgage Lending and the Transmission of Monetary Policy.

¹⁰ SHIM, I. – BOGDANOVA, B. – SHEK, J. - SUBELYTE, A. (2013): Database for policy actions on housing markets.

¹¹ ZHU, B. – BETZINGER, M. – SEBASTIAN, S. (2017): Housing market stability, mortgage markets structure, and monetary policy: Evidence from the euro area.

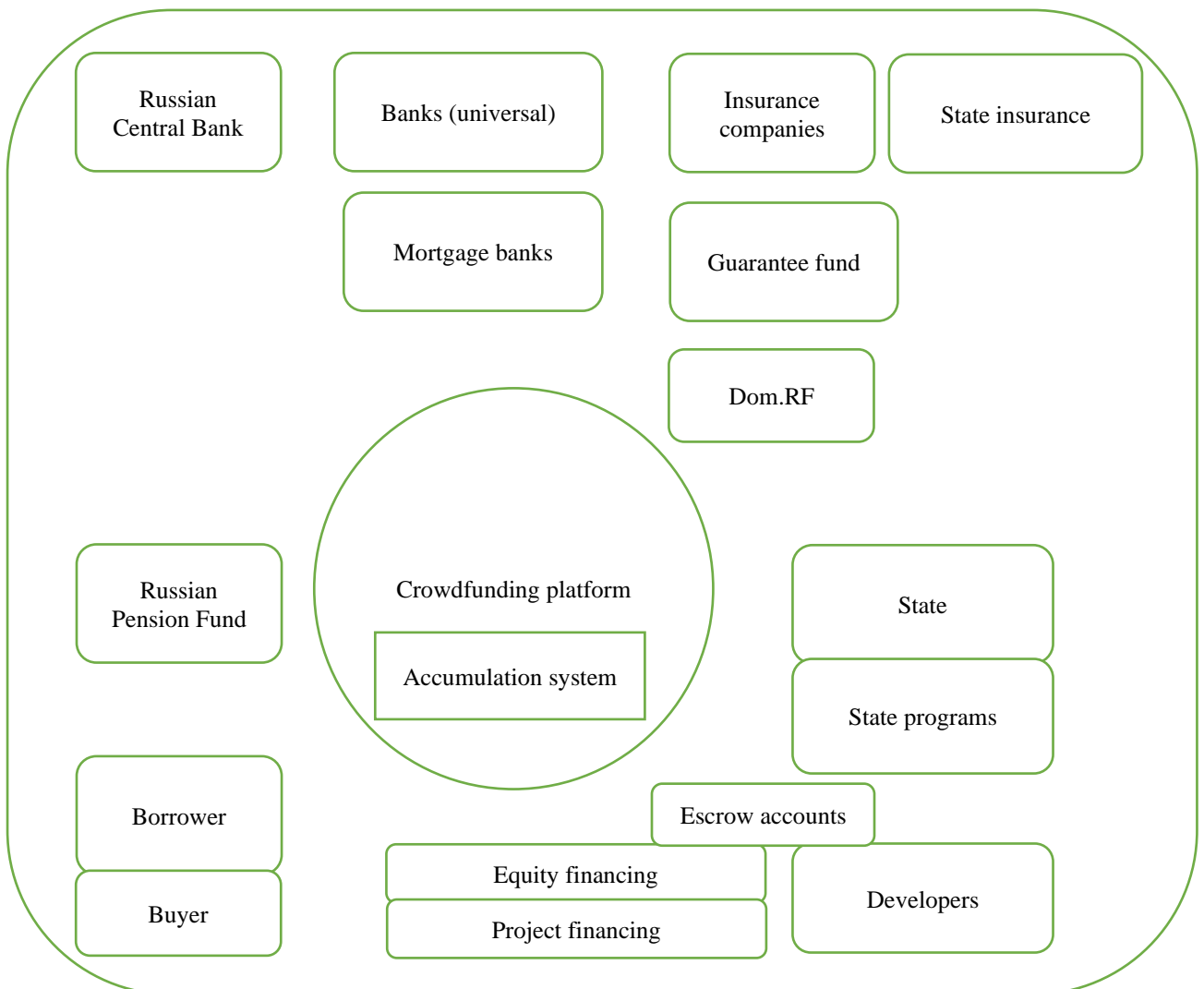
1 The system of functioning of the Russian housing market considering foreign experience

Foreign practice in the development of housing markets shows greater efficiency than in Russia. In this regard, this experience can be considered with a view to the possible use of its individual elements in Russian practice.

Let us consider the process of functioning of the modernized system of financing the Russian housing market presented by the author (Figure 1).

Within the framework of this platform, it is planned to include an accumulation system, which will ensure the implementation of mechanisms according to the principle of the system of "building savings" (the experience of European countries) and will be designed to form an initial payment on a mortgage loan. A separate subject of the banking system is allocated - the mortgage bank. Foreign experience has shown the effectiveness of mortgage banks. In many countries, it is customary to issue such a specific loan as a mortgage through specialized institutions. This allows you to get a wider range of benefits for the client, mainly due to the acceleration of the procedure for checking documents for issuing a loan. For the formation of funds of funds in mortgage banks, an accumulative system and the implementation of mechanisms according to the principles of the European system of "building savings" should be provided.

Figure 1: Development of the functioning system of the Russian housing market



Consider the interaction of the borrower and the Pension Fund, and their relationship with the rest of the subjects. For example, let us take a young family, namely, their use of maternity capital. Registration of all documents is carried out through the Pension Fund of the Russian Federation, where the parents determine how the funds of this capital will be used. In this case, it is the improvement of living conditions.

The next subject is insurance companies. In foreign practice, there is a system of state insurance, when the state itself creates a structure designed to insure the risks of a mortgage loan. The budget of these organizations at the launch stage is formed exclusively from state funds. The presence of such an entity in Russia can reduce lending costs.

A new entity for Russia is a guarantee fund. The activities of such organizations have proven their effectiveness both in the countries of the USA and Europe, and in individual Asian states. Loan restructuring funds operating in Russia and similar structures do not give such results as guarantee funds operating in foreign countries, therefore it is relevant to consider the practice of introducing such an institution. Next, we will consider what forms of financing the construction market are currently most relevant.

Equity financing has been used in the construction sector for a long time and the mechanism for its implementation is being gradually improved. Certain amendments are being made to the legislation, which make it possible to reduce risks, primarily for investors (buyers) of housing. An innovation is the opening of escrow accounts, which will further protect buyers from the likelihood of a freeze on construction or bankruptcy of a developer. It is assumed that until the developer brings the construction of the facility to a certain stage, he will not be able to use the funds from the accounts.

Project financing in foreign practice, in Asian countries, has a successful experience in financing the construction of housing market facilities. The active expansion of this practice in Russia is essential.

Project financing in foreign practice, in Asian countries, has a successful experience in financing the construction of housing market facilities. The active expansion of this practice in Russia is essential.

2 The mechanism for introducing elements of foreign experience into the functioning of the Russian housing market

Let us present the mechanism of interaction between the bank and the client when introducing crowdfunding in Russian practice, as well as taking into account the inclusion of the guarantee fund and state insurance of mortgages in the mechanism (Figure 2).

1. The mortgage bank creates a crowdfunding platform for interacting with the borrower and through which an accumulation system is formed for the initial payment on a mortgage loan.

2. The borrower through the platform uploads all documents for consideration by the bank, and formalizes participation in the accumulation system for the formation of the initial loan installment and further processing of documentation for the mortgage loan. The Pension Fund also interacts with this platform.

3. When applying for a mortgage loan, the borrower can apply to the guarantee fund to obtain a guarantee from him, which increases his chances of getting the loan approved.

4. The guarantee fund prepares the documentation and sends it to the bank. Here the possibility of the fund's work with the platform may be provided. This speeds up the transaction process.

5. State insurance of a mortgage loan, upon approval of its issuance, can be carried out through a specially created state organization, the main purpose of which will be to serve just such types of loans. This is relevant because the volume of mortgage loans issued in Russia is growing every year. The state structure can allow, within the framework of the implementation

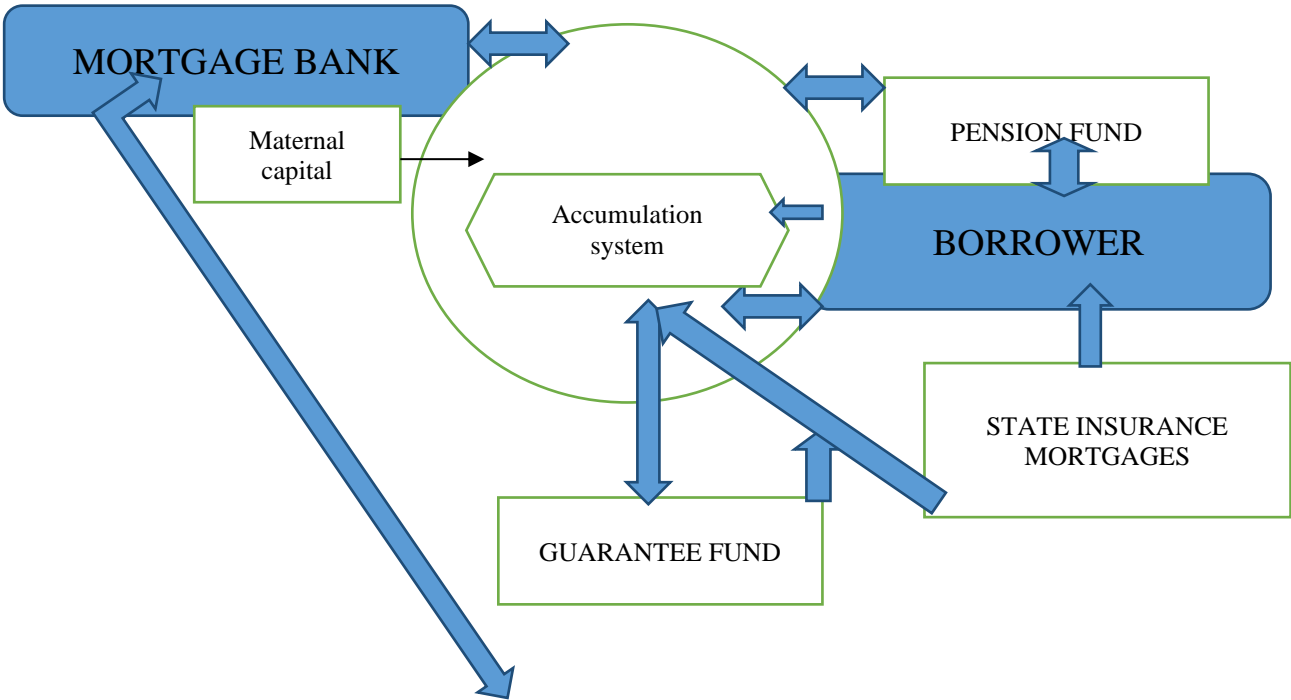
of a national project, to reduce the borrower's costs for a loan and thereby serve as a catalyst for reducing the risks of non-payment of a loan. Insurance documents can be submitted to the bank directly by the organization, or through the platform. There is no need to complicate the procedure and transfer documents through the borrower - this increases the time spent on the operation.

6. The borrower sends the loan documentation to the bank through the crowdfunding platform. Upon receipt of approval, all operations are carried out through the platform, including other entities that are necessary for the transaction are connected.

7. The borrower can initially become a member of the savings system, which will also be implemented through the specified platform.

- the borrower sends a request for participation in the accumulation system. Its essence lies in the fact that the client can gradually accumulate funds on an account opened with the use of crowdfunding and upon reaching a certain amount (from 20-50% of the cost of housing) the borrower through the system draws up a mortgage loan. The advantage is the ability to receive interest payments on the savings account, which will be lower than on standard deposits, but will speed up the accumulation process.
- funds are transferred to the mortgage account from the savings account and the mortgage is provided.
- loan servicing through a crowdfunding platform.

Figure 2: Mechanism of development of the Russian housing market using crowdfunding



Source: Own elaboration

8. Completion of the loan service can be done through the platform.

Summing up, we note that the unification of the subjects of the housing market into the system and their addition with new subjects can increase the efficiency of the market. Eliminating the fragmentation between the actions of individual subjects builds a mechanism for moving monetary resources between them, speeds up the procedure for moving them to the

developer's accounts. In aggregate, this can make it possible to quickly achieve the indicators specified in the national draft for increasing the volume of construction and the affordability of housing for the population.

Conclusion

As part of the study, it was determined that at present it is required to form a more efficient system of functioning of the Russian housing market, considering the use of the experience of other countries.

As part of the study, the system of functioning of the Russian housing market was presented, which, in addition to the traditional subjects of the Russian housing market, also includes such subjects as a guarantee fund, a state insurance organization. The author noted the importance of forming such a system using crowdfunding, as well as including the accumulation system in the financial flows. The recommendations presented in the work can be introduced into Russian practice to strengthen the development of the Russian housing market and increase its efficiency, including in terms of financing.

References:

1. BOYD T. (2014): *Property market analysis. The key to looking forward*. PRRES. Available at: http://www.prres.net/papers/Boyd_Property_Market_Analysis.pdf.
2. CANEPA A. – KHALED F. (2018): Housing, Housing Finance and Credit Risk. In: *International Journal of Financial studies*, Vol. 6 (50). pp. 1-23.
3. ERMILOVA M. – LAPTEV S. – USHAKOV D. (2018): Financing the Russian housing market: problems and the role of the state. In: *Opcion*, Vol.34. Available at: produccioncientificaluz.org/index.php/opcion/article/view/24692/25434.
4. KOROSTELEVA T. (2017): Mortgages as a tool for housing finance in developing countries: Russia's experience, India, China. In: *Housing strategies*, Vol. 4 (3), pp. 229-254.
5. MCCORD M. – MCGREAL S. – BERRY J. – HARAN M. – DAVIS P. (2011): The implications of mortgage finance on housing market affordability. In: *International Journal of Housing markets and analysis*, Vol. 4, Issue 4, pp. 394-417.
6. MURZIN A. (2013): *Real Estate: economics, assessment and development*. – M.: Phoenix, 2013, p. 382.
7. PARK K. (2016). FHA loan performance and adverse selection in mortgage insurance. In: *Journal of Housing Economics*, 2016, Vol. 34, pp. 82-97.
8. REED R. – WU H. (2010): Understanding property cycles in a residential market. In : *Property management*, Vol. 28(1), pp. 33-46. URL: <https://dro.deakin.edu.au/eserv/DU:30024131/reed-understandingproperty-post-2010.pdf>
9. SCHARFSTEIN, D. – SUNDERAM, A. (2014): *Market power in Mortgage Lending and the Transmission of Monetary Policy*. Cambridge: Harvard University and NBER.
10. SHIM, I. – BOGDANOVA, B. – SHEK, J. - SUBELYTE, A. (2013): Database for policy actions on housing markets. [online]. 3. 10. 2018. [Cited 3. 10. 2018] Available online: http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1309i.pdf.
11. ZHU, B. – BETZINGER, M. – SEBASTIAN, S. (2017): Housing market stability, mortgage markets structure, and monetary policy: Evidence from the euro area. In: *Journal of Housing Economics*, 37, pp.1-21.

Contact:

Dr. Mariia Ermilova, PhD.

Department of financial management
Plekhanov Russian University of Economics
Stremyanny lane 36
117997 Moscow
Russia
e-mail: masha080487@mail.ru

BIOGRAPHICAL VARIABLES AS PREDICTORS FOR MONEY ATTITUDES

Reinhard Furtner

Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava, Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovak Republic and Department of Business Studies, University of Applied Sciences Burgenland, Campus 1, 7000 Eisenstadt, Austria, e-mail: 1719001129@fh-burgenland.at

Abstract: The goal of this research was to analyze and summarize relations between non-gender related biographical variables and money attitudes on base of a literature analysis. Many studies indicated the predictive power of biographical factors. Especially, the biographical variables age, educational level and culture (independent variables) could predict certain money attitudes. Younger persons significantly stronger focused on the power-dimension of money and generally showed more optimistic and less anxiety-oriented money attitudes. Lower educated individuals focused stronger on the saving and power aspects of money. Moreover, country-specific/cultural differences were identified. The findings are of relevance for consumers (e.g. identifying personal money attitudes) and for business purposes (e.g. target-oriented business/marketing strategies).

Key words: money, money attitudes, age, education, culture

JEL: D14, G50, J10

Introduction

Consumption opportunities are easily accessible in most societies of our world. Actually, an incredible amount of consumption as well as investment possibilities are promoted permanently with the goal to push individuals to purchase goods and services or to decide for a certain investment. Thus, it appears promising to investigate the role of money from the individual perspective. The concept of money attitudes provides a framework for measuring the internal triggers that lead to a positive or negative consumption/investment decision of an individual on base of the underlying attitudinal money attitude factors. Furthermore, identifying the relevant biographical predictors (e.g. age, educational level or culture) could help to better understand the psychological, internal processes behind such decisions.

Goal of this research is to identify relevant biographical factors with predictive power for money attitudes on base of an extensive literature analysis, especially through the evaluation of quantitative studies in the field of money attitudes research on a meta-level. It must be pointed out that in this contribution gender, as an generally important biographical variable, is deliberately excluded. Regarding the relevance of gender in that context, it can be referred to another work of the author.¹

The outcome of the research is of practical relevance from the consumer perspective on the one hand and the business perspective on the other hand, this - at least to some extent - partially conflicting: While the marketing industry strives for target-oriented activities on base of underlying money attitudes on the consumer side, consumers are in a position to improve their consumption/investment decisions on base of a raised awareness about their own money attitudes.

¹ FURTNER, R. (2020): Gender as a predictive factor for money attitudes, n.p.

1 Literature Review

Research in the field of money attitudes can be categorized in two lines:² One research line focuses on the development of psychometric instruments for the valid measurement of money attitudes. In that context, the most recognized test instruments are the Money Attitude Scale (MAS),³ the Money Beliefs and Behaviour Scale (MBBS),⁴ the Money Ethical Scale (MES)⁵ and the Money Importance Scale (MIS).⁶ The other research line, which is primarily relevant for the current research, investigates the relevance of individual differences on money attitudes. While in this second research line differences in many respects have been analyzed (e.g. the predictive power of personality traits for money attitudes)⁷ the focus in this paper is on biographical variables. Relevant predictive power could be identified predominantly for biographical variables in the context of gender (excluded in this research), age, education, cultural/ethnic/national background/geographical location and income.^{8 9} A vast amount of relevant empirical studies from different parts of the world, using the aforementioned testing instruments with a focus on biographical factors (and their potentially predictive power) exists in the literature.

Money has a universal character, it can be converted in nearly anything, it acts as a source of satisfaction, promises the power of purchasing and possessing something as well as economical and emotional security.¹⁰ Based on these underlying human expectations, money could be identified as a powerful driving force for individuals.¹¹ From a psychological perspective, money therefore is more than a technical instrument for purchasing a good or a service. It can be linked to the four main emotions security, power, love and freedom.¹²

In connection with these main emotions, the MAS in its final version (as a well tested and established testing instrument for money attitudes) differentiates the following four dimensions:¹³

- **Power-Prestige:** This money attitude dimension refers to the question whether money is used as an instrument for impressing and influencing other persons or whether it is regarded as a symbol and measurement for success.
- **Time-Retention:** The time-retention dimension focuses on the extent to which money is used planfully with a future oriented focus (e.g. financial planning, willingness to make savings).
- **Distrust:** The distrust dimension refers to the question if money or situations involving money are perceived in a suspicious and hesitant way from the individual perspective.
- **Anxiety:** Finally, the anxiety dimension describes if or to what extent money is emotionally linked to feelings of anxiety.

² LIM, V. – TEO, T. – LOO, G. L. (2003): Sex, financial hardship and locus of control: An empirical study of attitudes towards money among Singaporean Chinese, p. 412.

³ YAMAUCHI, K. T. – TEMPLER, D. J. (1982): The development of a Money Attitude Scale, pp. 522–528.

⁴ FURNHAM, A. (1984): Many sides of the coin: The psychology of money usage, pp. 501–509.

⁵ TANG, G. (1992): The meaning of money revisited, pp. 197–202.

⁶ MITCHELL, T. R. – MICKEL, A. E. (1999): The meaning of money: An individual-difference perspective, pp. 568–578.

⁷ FURTNER, R. (2020): Personality traits, biographical variables and attitudes to money among Austrian students, pp. 51–71.

⁸ LI, D. – JIANG, Y. – AN, S. – SHEN, Z. – JIN, W. (2009): The influence of money attitudes on young Chinese consumers' compulsive buying, p. 99.

⁹ MEDINA, J. F. – SAEGERT, J. – GRESHAM, A. (1996): Comparison of Mexican-American and Anglo-American attitudes toward money, p. 128.

¹⁰ FELDMAN, F. (1957): A new look at the family and its money, p. 768.

¹¹ FURNHAM, A. – ARGYLE, M. (2013): The psychology of money, p. 5.

¹² GOLDBERG, H. – LEWIS, R. T. (2000): Money madness, pp. 30–41.

¹³ YAMAUCHI, K. T. – TEMPLER, D. J. (1982): The development of a Money Attitude Scale, pp. 523–525.

2 Methodology

To identify the relevant biographical variables with predictive power for money attitudes (excluding gender), existing studies in the literature were analyzed systematically. For that purpose, well-recognized scientific databases were used as sources. On base of related research terms and an evaluation of the sources (e.g. quality of the source, citation rate), the research results (relevant studies) were clustered around the relevant biographical predictors.

As main outcome the results were summarized in tables, categorized by the different biographical predictors.

3 Results and Discussion

Empirical results indicate the relevance of age as a predictive factor for money attitudes as summarized below (table 1):^{14 15 16 17 18 19 20 21 22 23}

Table 1: Age as a biographical predictor for money attitudes

<i>Source</i>	<i>Predictor</i>
Bailey - Lown (1993) <i>United States, Great Britain</i> (<i>n</i> = 654 + 256 adults)	Younger aged persons The socialization process forms individual money attitudes. While children perceive money in its functional role, adults link money to emotions. Younger persons (17-30 years) were more optimistic for their financial future. Younger individuals (20-25 years) focused stronger on the use of money for acquiring social respect (e.g. expressing skills and competencies, making new friends). Moreover, younger individuals (18-35 years) significantly stronger disposed over a consumer-oriented money perspective. Finally, younger persons (21-30 years) rather were prepared to take risks in the context of monetary decisions.
Chavali - Mohanraj (2016) <i>India</i> (<i>n</i> = 101 adults)	
Fünfgeld - Wang (2008) <i>Switzerland</i> (<i>n</i> = 1,282 adults)	
Lau (1998) <i>China</i> (<i>n</i> = 378 + 467 + 1,463 children and adults)	
Simkiv (2013) <i>Ukraine</i> (<i>n</i> = 246 adults)	
Tang et al. (2014) <i>Spain</i> (<i>n</i> = 1,011 adults)	Middle aged persons For middle aged persons (30-44 years) a stronger materialistic-oriented money approach was identified. In the analyzed Spain study this age group also was found with the most pessimistic perception regarding their future financial situation.
Bailey - Lown (1993) <i>United States, Great Britain</i>	Eldery persons

¹⁴ BAILEY, W. C. – LOWN, J. M. (1993): A cross-cultural examination of the aetiology of attitudes towards money, pp. 392–400.

¹⁵ BAKER, P. M. – HAGEDORN, R. B. (2008): Attitudes to money in a random sample of adults: Factor analysis of the MAS and MBBS scales, and correlations with demographic variables, pp. 1808–1812.

¹⁶ CHAVALI, K. – MOHANRAJ, M. P. (2016): Impact of demographic variables and risk tolerance on investment decisions: An empirical analysis, pp. 171–75.

¹⁷ FÜNFGELD, B. – WANG, M. (2009): Attitudes and behaviour in everyday finance: Evidence from Switzerland,” pp. 118–122.

¹⁸ FURNHAM, A. (1984): Many sides of the coin: The psychology of money usage, p. 506.

¹⁹ FURNHAM, A. (1985): Why do people save? Attitudes to, and habits of saving money in Britain, pp. 360–371.

²⁰ LAU, L. (1998): Money: What it means to children and adults, p. 305.

²¹ SIMKIV, M. (2013): Money attitude of Ukrainian young people: Socio-demographic aspect, pp. 39–44.

²² TANG, T. L. – GILBERT, P. R. (1995): Attitudes toward money as related to intrinsic and extrinsic job satisfaction, stress and work-related attitudes, pp. 329–331.

²³ TANG, T. L. – LUNA – AROCAS, R. – PARDO, I. Q. – TANG, T. L. (2014): Materialism and the bright and dark sides of the financial dream in Spain: The positive role of money attitudes - The Matthew effect, pp. 491–502.

<i>(n = 654 + 256 adults)</i> Baker - Hagedorn (2008) <i>Canada</i> <i>(n = 200 adults)</i> Chavali - Mohanraj (2016) <i>India</i> <i>(n = 101 adults)</i> Fünfgeld - Wang (2008) <i>Switzerland</i> <i>(n = 1,282 adults)</i> Furnham (1984) <i>Great Britain</i> <i>(n = 256 adults)</i> Furnham (1985) <i>Great Britain</i> <i>(n = 256 adults)</i> Tang - Gilbert (1995) <i>United States</i> <i>(n = 155 adults)</i>	In Great Britain older individuals (50+ years) were the most concerned age group in terms of their financial future, while comparable results were not found in the U.S. sample. Anxious savers and the avoidance of excessive spending was comparatively stronger in the elderly age group (50+ years). Therefore, individuals in this group stronger focused on the benefits of saving and they saved regularly in life insurances and bonds. In general, the elderly persons were found to dispose over a significantly stronger planning and saving oriented money attitude orientation while they focused less on the power, the frugality-distrust and the anxiety money dimensions. In another study elderly individual (60+ years) comparatively stronger avoided financial risks.
---	--

Sources: As stated in the footnotes.

Young individuals (after childhood) generally showed a more optimistic approach regarding their financial future in comparison to the older age groups. Moreover, they showed a stronger focus on the power dimension of money and, generally, were more prepared to use money for consumption purposes. Furthermore, the younger age group was found to be less risk averse in the financial context.^{24 25 26 27 28}

In one study the middle-agers showed a comparatively more pessimistic and stronger materialistic money approach.²⁹

The elderly age group showed a strong concern regarding the financial future in Great Britain while the opposite was the case in the United States. Generally, the older persons focused on the anxiety and saving aspects of money on base of a risk-averse financial approach^{30 31 32 33 34 35 36}.

²⁴ BAILEY, W. C. – LOWN, J. M. (1993): A cross-cultural examination of the aetiology of attitudes towards money, pp. 392–400.

²⁵ CHAVALI, K. – MOHANRAJ, M. P. (2016): Impact of demographic variables and risk tolerance on investment decisions: An empirical analysis, pp. 171–175.

²⁶ FÜNFELD, B. – WANG, M. (2009): Attitudes and behaviour in everyday finance: Evidence from Switzerland, pp. 118–122.

²⁷ LAU, L. (1998): Money: What it means to children and adults, p. 305.

²⁸ SIMKIV, M. (2013): Money attitude of Ukrainian young people: Socio-demographic aspect, pp. 39–44.

²⁹ TANG, T. L. – LUNA – AROCAS, R. – PARDO, I. Q. – TANG, T. L. (2014): Materialism and the bright and dark sides of the financial dream in Spain: The positive role of money attitudes - The Matthew effect, pp. 491–502.

³⁰ BAILEY, W. C. – LOWN, J. M. (1993): A cross-cultural examination of the aetiology of attitudes towards money, pp. 392–400.

³¹ BAKER, P. M. – HAGEDORN, R. B. (2008): Attitudes to money in a random sample of adults: Factor analysis of the MAS and MBBS scales, and correlations with demographic variables, pp. 1808–1812.

³² CHAVALI, K. – MOHANRAJ, M. P. (2016): Impact of demographic variables and risk tolerance on investment decisions: An empirical analysis, pp. 171–175.

³³ FÜNFELD, B. – WANG, M. (2009): Attitudes and behaviour in everyday finance: Evidence from Switzerland,” pp. 118–122.

³⁴ FURNHAM, A. (1984): Many sides of the coin: The psychology of money usage, p. 506.

³⁵ FURNHAM, A. (1985): Why do people save? Attitudes to, and habits of saving money in Britain, pp. 360–371.

³⁶ TANG, T. L. – GILBERT, P. R. (1995): Attitudes toward money as related to intrinsic and extrinsic job satisfaction, stress and work-related attitudes, pp. 329–331.

In the following, educational differences and their effect on money attitudes and on financial behavior is presented (table 2)^{37 38 39 40 41 42 43 44}:

Table 2: Educational level as a biographical predictor for money attitudes

<i>Source</i>	<i>Predictor</i>
Baker - Hagedorn (2008) <i>Canada</i> (<i>n</i> = 200 adults)	Lower educational level (e.g. high school) Individuals in this group were found to dispose over less retention/saving-oriented money attitudes, believing that saving does benefit little for building up wealth. Moreover, those persons showed a stronger obsession with money in general and they followed a power-oriented money approach. This group also was characterized by a stronger concern regarding the financial future in combination with a stronger strive for money. Furthermore, individuals in this group perceived themselves poorer compared to persons with higher educational levels. In the context of financial management, lower educated individuals were found with a higher risk for disadvantageous financial decision making.
Fünfgeld - Wang (2008) <i>Switzerland</i> (<i>n</i> = 1,282 adults)	
Furnham (1984) <i>Great Britain</i> (<i>n</i> = 256 adults)	
Furnham (1985) <i>Great Britain</i> (<i>n</i> = 256 adults)	
Roberts - Sepulveda (1999) <i>Mexico</i> (<i>n</i> = 274 adults)	
Simkiv (2013) <i>Ukraine</i> (<i>n</i> = 246 adults)	
Baker - Hagedorn (2008) <i>Canada</i> (<i>n</i> = 200 adults)	
Furnham (1984) <i>Great Britain</i> (<i>n</i> = 256 adults)	
Furnham (1985) <i>Great Britain</i> (<i>n</i> = 256 adults)	
Górniak (1999) <i>Poland</i> (<i>n</i> = 1,007 adults)	
Roberts - Sepulveda (1999) <i>Mexico</i> (<i>n</i> = 274 adults)	Higher educational level (e.g. university) The individuals in the higher educated sample groups focused comparably stronger on the retention/saving dimension. In one study, comparable results occurred in a group of moderate educated persons. Noteworthy is one study with a sample of highly educated women: This sample were found with strong conservative and retentive money attitudes. Moreover, the higher educated individuals showed less risk for making negative financial experiences like bankruptcy or refusal of credit. Another finding for higher educated persons was that they significantly stronger focused on seeking and evaluating investment possibilities for the purpose of profit-maximization. Individuals in this group also preferred investments in property or shares with the goal of acquiring profits.
Stumm et al. (2012) <i>Great Britain</i> (<i>n</i> = 109,033)	

Sources: As stated in the footnotes.

³⁷ BAKER, P. M. – HAGEDORN, R. B. (2008): Attitudes to money in a random sample of adults: Factor analysis of the MAS and MBBS scales, and correlations with demographic variables, pp. 1808–1812.

³⁸ FÜNFELD, B. – WANG, M. (2009): Attitudes and behaviour in everyday finance: Evidence from Switzerland, pp. 118–122.

³⁹ FURNHAM, A. (1984): Many sides of the coin: The psychology of money usage, p. 506.

⁴⁰ FURNHAM, A. (1985): Why do people save? Attitudes to, and habits of saving money in Britain, pp. 360–371.

⁴¹ GÓRNIAK, J. (1999): Attitudes towards money and dealing with money: Selected results of the research in Poland, pp. 634–644.

⁴² ROBERTS, J. A. – SEPULVEDA, C. J. (1982): Demographics and money attitudes: A test of Yamauchi and Templers (1982) money attitude scale in Mexico, pp. 28–34.

⁴³ SIMKIV, M. (2013): Money attitude of Ukrainian young people: Socio-demographic aspect, pp. 39–44.

⁴⁴ STUMM, S. – FENTON O’CREEVY, M. – FURNHAM, A. (2013): Financial capability, money attitudes and socioeconomic status: Risks for experiencing adverse financial events, pp. 346–348.

Strong differences could be identified in the studies analyzed on base of the educational level of the participants:

While lower educated persons showed a stronger power-prestige related money attitude, higher educated individuals focused on the time-retention money attitude dimension. Moreover, lower educated individuals were found with a stronger strive for money and a pronounced money obsession, this in combination with a higher risk for unreasonable financial behavior in the context of a perceived unsecure financial future.^{45 46 47 48 49 50}

For higher educated persons (in one study also for moderate educated ones) the saving-orientation was found to be significantly higher, this combined with a reduced risk of financial experiences. It can be concluded that this finding was a result of the different financial behavior as higher educated individuals comparably more invested their financial funds after evaluating different investment options. Furthermore, one study showed a conservative and retentive money attitude in a sample of highly educated women.^{51 52 53 54 55 56}

The evaluation of the study results showed differences based on culture or national background as follows (table 3):^{57 58 59 60}

Table 3: Culture/Nationality as biographical predictor for money attitudes

<i>Source</i>	<i>Predictor</i>
Furnham et al. (1994) <i>140 countries</i> (<i>n = approx. 12,000 students</i>)	Worldwide comparison The European samples were found with a lower score for competitiveness, therefore a lower strive for outperforming others in the context of money. Moreover, Europeans seem to focus less on the importance of money and to dispose over comparably lower saving-related money attitudes. Noteworthy is the fact that in North and South America the dimensions work ethic (positive working attitude) as well as mastery (stronger self-control in the context of challenging tasks) were more pronounced. A

⁴⁵ BAKER, P. M. – HAGEDORN, R. B. (2008): Attitudes to money in a random sample of adults: Factor analysis of the MAS and MBBS scales, and correlations with demographic variables, pp. 1808–1812.

⁴⁶ FÜNFGELD, B. – WANG, M. (2009): Attitudes and behaviour in everyday finance: Evidence from Switzerland,” pp. 118–122.

⁴⁷ FURNHAM, A. (1984): Many sides of the coin: The psychology of money usage, p. 506.

⁴⁸ FURNHAM, A. (1985): Why do people save? Attitudes to, and habits of saving money in Britain, pp. 360–371.

⁴⁹ ROBERTS, J. A. – SEPULVEDA, C. J. (1982): Demographics and money attitudes: A test of Yamauchi and Templers (1982) money attitude scale in Mexico, pp. 28–34.

⁵⁰ SIMKIV, M. (2013): Money attitude of Ukrainian young people: Socio-demographic aspect, pp. 39–44.

⁵¹ BAKER, P. M. – HAGEDORN, R. B. (2008): Attitudes to money in a random sample of adults: Factor analysis of the MAS and MBBS scales, and correlations with demographic variables, pp. 1808–1812.

⁵² FURNHAM, A. (1984): Many sides of the coin: The psychology of money usage, p. 506.

⁵³ FURNHAM, A. (1985): Why do people save? Attitudes to, and habits of saving money in Britain, pp. 360–371.

⁵⁴ GÓRNIAK, J. (1999): Attitudes towards money and dealing with money: Selected results of the research in Poland, pp. 634–644.

⁵⁵ ROBERTS, J. A. – SEPULVEDA, C. J. (1982): Demographics and money attitudes: A test of Yamauchi and Templers (1982) money attitude scale in Mexico, pp. 28–34.

⁵⁶ STUMM, S. – FENTON O’CREEVY, M. – FURNHAM, A. (2013): Financial capability, money attitudes and socioeconomic status: Risks for experiencing adverse financial events, pp. 346–348.

⁵⁷ ELGEKA, H. W. S. – MA, J. – SECAPRAMANA, V. H. – YUDIARSO, A. (2018): Money attitude and conscientiousness influence mental budgeting: A comparative study between Indonesia and China, pp. 29–34.

⁵⁸ FURNHAM, A. – KIRKCALDY, B. D. – LYNN, R. (1994): National attitudes to competitiveness, money, and work among young people: First, second, and third world differences, pp. 125–131.

⁵⁹ HANASHIRO, R. – MASUO, D. – KIM, J. H. – MALROUTU, Y. L. (2004): Money attitudes and gender comparison between Japanese students and Asian American students, pp. 42–45.

⁶⁰ TUNG, R. L. – BAUMANN, C. (2009): Comparing the attitudes toward money, material possessions and savings of overseas Chinese vis-à-vis Chinese in China: Convergence, divergence or cross-vergence, vis-à-vis ‘one size fits all’ human resource management policies and practices, pp. 2388–2397.

	comparable situation could also be found in Far and Middle Eastern countries.
Hanashiro et al. (2004) <i>Japan, United States</i> (<i>n</i> = 208 + 170 students)	Asian vs. Japanese Americans U.S. Students with an Asian background stronger evaluated their personality and their status on base of money than Japanese students did. Another finding indicated that Japanese students disposed over a much more pronounced saving money attitude. In both samples, males strongerly focused on the power-prestige money attitude dimension while females oriented towards the saving/time aspect of money.
Tung - Baumann (2009) <i>Australia, Canada, China</i> (<i>n</i> = 175 + 195 + 322)	Chinese in China vs. Overseas Chinese Independently from the country of birth, Overseas Chinese showed comparable money attitudes and behaviors to that of their ancestors.
Elgeka et al. (2018) <i>China, Indonesia</i> (<i>n</i> = 168 + 180 students)	Indonesians vs. Chinese Significant differences occurred between the two samples: While Chinese were found with pronounced power, distrust and conscientiousness money attitudes, Indonesians focused stronger on the time/saving aspect of money, this also combined with conscientiousness-oriented money attitudes.
	Sources: As stated in the footnotes.

It must be stated that a little amount of multinational comparison studies is available. One large study in 140 countries found considerable differences between European countries (weaker focus on competitiveness, money importance and saving), American countries (stronger focus on work ethic and mastery) and Far and Middle Eastern countries (stronger pronounced competitiveness and acquisitiveness).⁶¹

In another study, Asian U.S.-Americans showed a stronger power-oriented money attitude in comparison to Japanese individuals.⁶² Noteworthy is the finding that Overseas Chinese seem to maintain their ancestor's money attitudes as well as their financial behavior.⁶³

Further results in the aforementioned studies indicate that income with none or just minimal predictive relevance for money attitudes.^{64 65} Moreover, pronounced Protestant work ethic beliefs, which link money to effort and ability, seem to predict a stronger individual money obsession.⁶⁶ Other biographical variables at least to some extent with predictive power for money attitudes could be identified in terms of political values,^{67 68} working field,⁶⁹ and religious values.⁷⁰

⁶¹ FURNHAM, A. – KIRKCALDY, B. D. – LYNN, R. (1994): National attitudes to competitiveness, money, and work among young people: First, second, and third world differences, pp. 125–131.

⁶² HANASHIRO, R. – MASUO, D. – KIM, J. H. – MALROUTU, Y. L. (2004): Money attitudes and gender comparison between Japanese students and Asian American students, pp. 42–45.

⁶³ TUNG, R. L. – BAUMANN, C. (2009): Comparing the attitudes toward money, material possessions and savings of overseas Chinese vis-à-vis Chinese in China: Convergence, divergence or cross-vergence, vis-à-vis 'one size fits all' human resource management policies and practices, pp. 2388–2397.

⁶⁴ BAKER, P. M. – HAGEDORN, R. B. (2008): Attitudes to money in a random sample of adults: Factor analysis of the MAS and MBBS scales, and correlations with demographic variables, pp. 1808–1812.

⁶⁵ BAILEY, W. C. – LOWN, J. M. (1993): A cross-cultural examination of the aetiology of attitudes towards money, pp. 392–400.

⁶⁶ FURNHAM, A. (1985): Why do people save? Attitudes to, and habits of saving money in Britain, pp. 360–371.

⁶⁷ BAILEY, W. C. – LOWN, J. M. (1993): A cross-cultural examination of the aetiology of attitudes towards money, pp. 392–400.

⁶⁸ FURNHAM, A. (1985): Why do people save? Attitudes to, and habits of saving money in Britain, pp. 360–371.

⁶⁹ SABRI, M. F. – HAYHOE, C. R. – LAY AL, G. (2006): Attitudes, values and belief towards money: Gender and working sector comparison, pp. 124–129.

⁷⁰ WATSON, P. J. – JONES, N. D. – MORRIS, R. J. (2004): Religious orientation and attitudes toward money: Relationships with narcissism and the influence of gender, pp. 282–287.

Conclusion

The predictive power of certain biographical factors for money attitudes is indicated in many of the studies investigated. Age, educational level and culture showed the most relevance as independent variables which could predict certain money attitudes. First, younger individuals were found to focus significantly stronger on the power-dimension of money and generally showed more optimistic and less anxiety-oriented money attitude. Second, lower educated individuals put a focus on the saving and power dimensions of money. Besides these biographical predictors, country-specific or cultural differences were found.

The findings could be applied for business purposes for developing e.g. marketing strategies focusing on target groups with certain money attitudes. Especially, the money attitudes of a certain target group could be predicted, at least partially, on base of the aforementioned biographical variables. From the individual perspective of the consumer, the awareness about one's biographical background could help to gain further insights into the individual money attitudes. Consequently, individual investment or consumption decisions could be made with consideration of the individual, cognitively evaluated, money-related background.

Further research seems promising in investigating the money attitudes (and its predictors) in other, still unanalyzed countries (like e.g. many CEE-countries). Moreover, it is necessary to include and analyze other non-biographical variables (e.g. personality traits) for describing further variables with predictive relevance for money attitudes.

References:

1. BAILEY, W. C. – LOWN, J. M. (1993): A Cross-cultural Examination of the Aetiology of Attitudes Towards Money. In: *Journal of Consumer Studies & Home Economics*, 1993, Vol. 17, No. 4, pp. 391–402.
2. BAKER, P. M. – HAGEDORN, R. B. (2008): Attitudes to Money in a Random Sample of Adults: Factor Analysis of the MAS and MBBS Scales, and Correlations with Demographic Variables. In: *The Journal of Socio-Economics*, 2008, Vol. 37, No. 5, pp. 1803–1814. doi:10.1016/j.socec.2008.02.004.
3. CHAVALI, K. – MOHANRAJ, M. P. (2016): Impact of Demographic Variables and Risk Tolerance on Investment Decisions: An Empirical Analysis. In: *International Journal of Economics and Financial Issues*, 2016, Vol. 6, No. 1, pp. 169–175.
4. ELGEKA, H. W. S. – MA, J. – SECAPRAMANA, V. H. – YUDIARSO, A. (2018): Money Attitude and Conscientiousness Influence Mental Budgeting: A Comparative Study Between Indonesia and China. In: *Psychologia*, 2018, Vol. 61, No. 1, pp. 26–36.
5. FELDMAN, F. (1957): A New Look at the Family and Its Money. In: *Journal of Home Economics*, 1957, Vol. 49, No. 10, pp. 767–772.
6. FÜNFGELD, B. – WANG, M. (2009): Attitudes and Behaviour in Everyday Finance: Evidence from Switzerland. In: *International Journal of Bank Marketing*, 2009, Vol. 27, No. 2, pp. 108–128.
7. FURNHAM, A. (1984): Many Sides of the Coin: The Psychology of Money Usage. In: *Personality and Individual Differences*, 1984, Vol. 5, No. 5, pp. 501–509. doi:10.1016/0191-8869(84)90025-4.
8. FURNHAM, A. (1985): Why Do People Save? Attitudes To, and Habits of Saving Money in Britain. In: *Journal of Applied Social Psychology*, 1985, Vol. 15, No. 5, pp. 354–373. doi:10.1111/j.1559-1816.1985.tb00912.x.
9. FURNHAM, A. – ARGYLE, M. (2013): *The Psychology of Money*. Hoboken: Taylor and Francis, 2013. <http://gbv.ebib.com/patron/FullRecord.aspx?p=1501630>.

10. FURNHAM, A. – KIRKCALDY, B. D. – LYNN, R. (1994): National Attitudes to Competitiveness, Money, and Work Among Young People: First, Second, and Third World Differences. In: *Human Relations*, 1994, Vol. 47, No. 1, pp. 119–132.
11. FURTNER, R. (2020): Gender as a Predictive Factor for Money Attitudes. In: *Conference Proceedings. EDAMBA 2020. International Scientific Conference for Doctoral Students and Post-Doctoral Scholars. Empowering Actions to Achieve Global Goals: Implications for Economics, Business, Management and related Disciplines*, 2020, n.p. (not published yet).
12. FURTNER, R. (2020): Personality Traits, Biographical Variables and Attitudes to Money Among Austrian Students. In: *Corvinus Journal of Sociology and Social Policy*, 2020, Vol. 11, No. 1, pp. 51–71. doi:10.14267/CJSSP.2020.1.4.
13. GOLDBERG, H. – LEWIS, R. T. (2000): *Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving, and Hating Money*. Gretna, LA: Wellness Institute, 2000.
14. GÓRNIAK, J. (1999): Attitudes Towards Money and Dealing with Money: Selected Results of the Research in Poland. In: *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 1999, Vol. 12, No. 4, pp. 633–645. doi:10.1080/13511610.1999.9968633.
15. HANASHIRO, R. – MASUO, D. – KIM, J. H. – MALROUTU, Y. L. (2004): Money Attitudes and Gender Comparison Between Japanese Students and Asian American Students. In: *The Okinawan Journal of American Studies*, 2004, Vol. 1, No. 1, pp. 38–45.
16. LAU, L. (1998): Money: What It Means to Children and Adults. In: *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 1998, Vol. 26, No. 3, pp. 297–306. doi: 10.2224/sbp.1998.26.3.297.
17. LI, D. – JIANG, Y. – AN, S. – SHEN, Z. – JIN, W. (2009): The Influence of Money Attitudes on Young Chinese Consumers' Compulsive Buying. In: *Young Consumers*, 2009, Vol. 10, No. 2, pp. 98–109. doi:10.1108/17473610910964688.
18. LIM, V. – TEO, T. – LOO, G. L. (2003): Sex, Financial Hardship and Locus of Control: An Empirical Study of Attitudes Towards Money Among Singaporean Chinese. In: *Personality and Individual Differences*, 2003, Vol. 34, No. 3, pp. 411–429. doi:10.1016/S0191-8869(02)00063-6.
19. MEDINA, J. F. – SAEGERT, J. – GRESHAM, A. (1996): Comparison of Mexican-American and Anglo-American Attitudes Toward Money. In: *Journal of Consumer Affairs*, 1996, Vol. 30, No. 1, pp. 124–145. doi:10.1111/j.1745-6606.1996.tb00728.x.
20. MITCHELL, T. R. – MICKEL, A. E. (1999): The Meaning of Money: An Individual-Difference Perspective. In: *The Academy of Management Review*, 1999, Vol. 24, No. 3, pp. 568–578. doi:10.2307/259143.
21. ROBERTS, J. A. – SEPULVEDA, C. J. (1982): Demographics and Money Attitudes: A Test of Yamauchi and Templers (1982) Money Attitude Scale in Mexico. In: *Personality and Individual Differences*, 1982, Vol. 27, No. 1, pp. 19–35. doi:10.1016/S0191-8869(98)00241-4.
22. SABRI, M. F. – HAYHOE, C. R. – LAY AI, G. (2006): Attitudes, Values and Belief Towards Money: Gender and Working Sector Comparison. In: *Pertanika Journal of Social Sciences & Humanities*, 2006, Vol. 14, No. 2, pp. 121–130.
23. SIMKIV, M. (2013): Money Attitude of Ukrainian Young People: Socio-Demographic Aspect. In: *Journal of Education Culture and Society*, 2013, Vol. 4, No. 2, pp. 36–45.
24. STUMM, S. – FENTON O'CREEVY, M. – FURNHAM, A. (2013): Financial Capability, Money Attitudes and Socioeconomic Status: Risks for Experiencing Adverse Financial Events. In: *Personality and Individual Differences*, 2013, Vol. 54, No. 3, pp. 344–349. doi:10.1016/j.paid.2012.09.019.

25. TANG, G. (1992): The Meaning of Money Revisited. In: *Journal of Organizational Behavior*, 1992, Vol. 13, No. 2, pp. 197–202. doi:10.1002/job.4030130209.
26. TANG, T. L. – GILBERT, P. R. (1995): Attitudes Toward Money as Related to Intrinsic and Extrinsic Job Satisfaction, Stress and Work-Related Attitudes. In: *Personality and Individual Differences*, 1995, Vol. 19, No. 3, pp. 327–332. doi: 10.1016/0191-8869(95)00057-D.
27. TANG, T. L. – LUNA – AROCAS, R. – PARDO, I. Q. – TANG, T. L. (2014): Materialism and the Bright and Dark Sides of the Financial Dream in Spain: The Positive Role of Money Attitudes - the Matthew Effect. In: *Applied Psychology*, 2014, Vol. 63, No. 3, pp. 480–508. doi:10.1111/j.1464-0597.2012.00533.x.
28. TUNG, R. L. – BAUMANN, C. (2009): Comparing the Attitudes Toward Money, Material Possessions and Savings of Overseas Chinese Vis-À-Vis Chinese in China: Convergence, Divergence or Cross-Vergence, Vis-À-Vis ‘One Size Fits All’ Human Resource Management Policies and Practices. In: *The International Journal of Human Resource Management*, 2009, Vol. 20, No. 11, pp. 2382–2401. doi:10.1080/09585190903239724.
29. WATSON, P. J. – JONES, N. D. – MORRIS, R. J. (2004): Religious Orientation and Attitudes Toward Money: Relationships with Narcissism and the Influence of Gender. In: *Mental Health, Religion & Culture*, 2004, Vol. 7, No. 4, pp. 277–288. doi:10.1080/13674670310001606478.
30. YAMAUCHI, K. T. – TEMPLER, D. J. (1982): The Development of a Money Attitude Scale. In: *Journal of Personality Assessment*, 1982, Vol. 46, No. 5, pp. 522–528. doi:10.1207/s15327752jpa4605_14.

Contact:

Reinhard Furtner, BA MA MSc (WU)

Faculty of International Relations

University of Economics in Bratislava

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava 5

Slovak Republic

and

Department of Business Studies

University of Applied Sciences Burgenland

Campus 1, 7000 Eisenstadt, Austria

e-mail:1719001129@fh-burgenland.at

SIZE, SECTOR AND OWNERSHIP OF ENTERPRISES AS DETERMINANTS OF INTERNATIONALIZATION AND SUPPORT NEEDS

Silviya Georgieva^a – Kostadin Kolarov^b

^a Institute of Entrepreneurship, University of National and World Economy-Sofia, Student Town, 1700 Sofia, Bulgaria, e-mail: s.georgieva@unwe.bg

^b Institute of Entrepreneurship, University of National and World Economy-Sofia, Student Town, 1700 Sofia, Bulgaria, e-mail: kkolarov@unwe.bg

Abstract: The paper is dedicated to one of the challenges facing small and medium-sized enterprises (SMEs), namely the successful internationalization of their activities. Due to the constraints inherent in this group of companies, they need support by the appropriate policies for their more active and successful internationalization. The paper examines the extent to which the size, sector and ownership of companies affect the need for support services for the internationalization of their activities. The data are based on a survey conducted among 484 Bulgarian SMEs which differ in size, ownership, and sector affiliation. Each company included in the survey has a certain experience and degree of internationalization of the activity. The main results highlight the need for differentiated support for family and non-family companies.¹

Key words: internationalization, small and medium-sized enterprises, entrepreneurship
JEL: L26, F23

Introduction

The internationalization of business is increasingly becoming part of the strategies of even smaller enterprises. The contribution of small and medium-sized enterprises (SMEs) to solving the main socio-economic problems makes them an object of interest from institutions and organizations supporting business. However, the group of SMEs is heterogeneous as these companies differ in size, main activity, forms of ownership, goals and specifics of the entrepreneur. These differences require that policies in support of SMEs need to be selective to these enterprises, also in order not to waste resources. Measures to promote the SMEs internationalization imply diversification, depending on the needs of different groups of enterprises. The paper focuses on clarifying these different needs of companies, depending on their size (micro, small, medium), sector (manufacturing, services, trade), and ownership (family and non-family). The survey conducted among 484 Bulgarian companies with different characteristics showed that there are significant differences in the received and expected support in the future between family and non-family companies. There are no such significant differences depending on the sector and size. This can be explained by the specifics of the sample. It includes mainly SMEs (and a limited number of micro-firms) which have some international experience, and not firms without such experience.

¹ Acknowledgement: This research was supported by a grant from the Scientific Researches Fund of the Ministry of Education and Science of the Republic of Bulgaria, Contract No ДН05/15 of 15.12.2016: Determinants and Models of Competitive Performance of Small and Medium Enterprises in International Business Environment.

1 Size, sector and ownership – determinants of internationalization and support

SMEs are the predominant group of enterprises in the Bulgarian economy. They have both a number of advantages (flexibility, adaptability and consumer proximity) and some inherent limitations, such as resource and skills shortage, insufficient access to financing, and others. Their role in the social and economic development of the country makes them a key subject of targeted support. The formulated policies and programmes, which aim at stimulating the internationalization of their activity, are an important factor in view of their untapped potential for more active and successful participation in international markets.

Data in the past five years (2014 – 2019) show that the number of SMEs has been growing steadily. Their distribution by size groups has not changed with the number of microenterprises amounting to nearly 90 %. SMEs have marked a steady growth in terms of the following indicators: number of enterprises and people employed, gross value added, net sales and turnover. In terms of the internationalization of SMEs, it can be pointed out that import operations exceed export activity, which shows the need for more intensive support and more focused measures by government institutions and the organizations supporting businesses.²

In fact, the competitive position of enterprises can be improved through the internationalization of their activity. Some studies have found an association between successful performance on international markets and improvement of the company's position. Along with that, the increasing dynamics and competition in international markets pose new challenges for SMEs. Despite the difficulties and risks, the internationalization of SMEs which operate in limited domestic market can provide an opportunity for the company not only to survive but also to develop further.³

According to Root (1971), the programmes aimed at supporting exports are measures taken by the public authority, which actually or potentially strengthen the export activity of individual companies and sectors as well as the national economy as a whole. The measures include decisions related to rendering export as a growth strategy and an opportunity for market expansion, lowering or removing barriers, creating incentives for export-related activity as well as other different ways to support both existing and potential exporters.⁴

The programme support for export activities, arising from the needs of SMEs, can be specified in the following main groups: individualized programmes; financial support programmes (addressing this key issue, namely the lack of sufficient and accessible financial resources); programmes stimulating network participations (in the two versions, namely networks for support and networks for cooperation), and sectoral programmes.⁵ An interesting approach and a possibility to effectively support SMEs can be provided through the individualized programmes, also called “programmes’ programme”, which aim at creating a sustainable strategy for their international performance.⁶ The great variety of public services used to stimulate the SMEs internationalization can be summarized as: information and training (include all activities related to the provision of key business information to stimulate entering a specific foreign market); intermediary support (various international events, such as forums and fairs; administrative assistance); financial support.⁷

² BULGARIAN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES PROMOTION AGENCY (2020): Research and analysis "The state of small and medium business in Bulgaria and prospects for its development", p. 5.

³ TODOROV, K. (2015): Business entrepreneurship, p. 476.

⁴ SERINGHAUS, F.H. – ROSSON PH. J. (1991): Export Promotion and Public Organizations: State-of-the-Art, Export Development and Promotion: The Role of Public Organizations, p. 5.

⁵ EUROPEAN COMMISSION, ENTERPRISE AND INDUSTRY DIRECTORATE-GENERAL (2007): Supporting the internationalisation of SMEs, p. 22.

⁶ EUROPEAN COMMISSION, ENTERPRISE AND INDUSTRY DIRECTORATE-GENERAL (2007): Supporting the internationalisation of SMEs, p. 22.

⁷ GEORGIEVA, S. (2020): Support for improving the international performance of small and medium-sized enterprises, p.169.

Research results show that in general, entrepreneurs / managers assess positively the support given in terms of export. In addition, a study conducted by the European Commission (EC) found that, on average, the use of programmes for public support (financial and non-financial, at national and EU level) has increased the turnover of SMEs in the target market by 28 % and the total turnover of the enterprises by 11 %. Furthermore, at least three jobs were created or safeguarded.⁸

One of the managerial tasks of the institutions and organisations supporting business is to channel the necessary information to SMEs, including the one needed to improve their international activity and performance. Some authors point out that, despite the growing interest in the role of agencies promoting the internationalization of SMEs and programmes, little is yet known about the impact of their activity and the equity modes of entry.⁹

The successful performance of enterprises in international markets and the support they receive is a subject to various factors both exogenous i.e. not depending on the company's activity and on endogenous i.e. related to their key characteristics.

Although the conditions are similar for all companies regardless of their size, due to their limited resources the SMEs have to be well prepared to deal with foreign competition.¹⁰

The extant literature illustrates certain interest in the study of correlation between company size and their international performance. Some data confirm that there is a direct correlation between the internationalization of the activity and the size of the enterprise. It has been found that in all EU-27 countries, the bigger the SME, the more internationalized its activity.¹¹

In support of these findings, other authors also emphasize that the smaller an enterprise, the less likely it is to internationalize its activity. At the same time, however, the share of export in their turnover is not related to company size. When small enterprises start to export, they do it with the intensity of large companies. In addition, it is pointed out that internationalization has a stronger positive impact on the competitiveness of medium-sized enterprises than micro or small companies.¹²

The positive relation between the size of the enterprise (measured by both annual sales and the number of employees) and the active participation in export has been outlined in other research studies. Along with that, however, there is a lack of unanimity about the interdependence between the size of the company and the export volume. Claims range between those stating that there is a positive connection between the size and the export volume and those who state that there is no clear evidence for that.¹³

The size of the SME, along with age and experience, has influence on the desire and the ability of companies to internationalize their activity. In general, bigger companies are more inclined to internationalize. The data show that internationally active in terms of export are 24 % of micro enterprises, 38 % of the small ones and 53 % of the medium-sized ones, while with reference to imports the contribution of the individual groups of enterprises is as follows: 28 % microenterprises, 39 % small enterprises and 55 % medium-sized enterprises.¹⁴

⁸ EUROPEAN COMMISSION (2014): Supporting the Internationalisation of SMEs, Guidebook Series How to support SME Policy from Structural Funds, p. 18.

⁹ DOMINGUEZ, N. (2018): Promotion agencies and SMEs' internationalization process: A blessing or a curse? p. 58.

¹⁰ SERINGHAUS, F.H. – ROSSON PH. J. (1991): Export Promotion and Public Organizations: State-of-the-Art, Export Development and Promotion: The Role of Public Organizations, p. 5

¹¹ EUROPEAN COMMISSION, ENTERPRISE AND INDUSTRY DIRECTORATE-GENERAL (2007): Supporting the internationalisation of SMEs, p. 14.

¹² VLADIMIROV, Z. (2011): Global Challenges in Front of the SMEs, p. 202-203.

¹³ FREIXANET, J. (2012): Export promotion programs: Their impact on countries' internationalization performance and competitiveness, p. 1073.

¹⁴ EUROPEAN COMMISSION (2014): Supporting the Internationalisation of SMEs, Guidebook Series How to support SME Policy from Structural Funds, p. 13.

The evaluation of the public financial support for the internationalization of SMEs shows that the support is efficient and improves the domestic turnover and productivity growth, especially when it is directed towards smaller and younger companies. Furthermore, this influence is growing stronger for business organisations with international experience.¹⁵ On the other hand, according to Martincus et al. (1991) who study the relationship between the programmes that stimulate export and the size of the company, the effect of the programmes does not depend on the size of the enterprise.¹⁶

The significance of the individual sectors to export is of great importance, especially given the limited resources which have to be channeled to these industries which have the potential for greater international success and can contribute to the highest degree to economic growth.

At the beginning of the second program period, the sectors with the largest share in Bulgarian export are raw materials, followed by consumer goods and investment goods. Along with that, the number of SMEs in the high-tech and medium-tech industries is merely 0.8 % compared to the average of 2 % in the EU, and just 16 % in the sector of knowledge-intensive services compared to the average of 28 % in the EU.¹⁷

High-tech companies, however, account for just 6.1 % of total export (compared to the average of 16 % in the EU), which ranks them third in terms of export per employee, following petroleum products and basic metals. It can be concluded that Bulgarian export comprises products which are below the world average level of technological intensity.¹⁸

It is interesting to note how companies in different sectors of the economy evaluate the support they receive for their export activity. In general, the assessment of export promotion is influenced by the type of company activity. Of those manufacturers who evaluate exports promotion positively, the percentage reaches 42.5 %, while in the service sector – 57.5 %. 19.8 % of the group of manufacturing companies give a positive evaluation and 29.9 % are in the service sector.¹⁹

Furthermore, there are differences concerning the interrelation between the individual forms of support and high-tech growth exports. The relation between trade fairs and high-tech growth exports is positive, whereas the trade missions are negatively related to high-tech growth exports.²⁰

Company ownership (family and non-family) as a distinctive feature in terms of internationalization and the need for specific support is a subject of significant research interest. This interest is driven not only by the big share of family companies but also by their specific characteristics which determine their behavior, including their performance in international markets.

According to data provided by the EU Family Business Federation, these companies provide employment to more than 5 million people and the total annual turnover exceeds 1 trillion euro per year. Family companies generate 9 % of the gross domestic product of the EU. One of the goals of Bulgarian institutions, namely the Bulgarian Small and Medium

¹⁵ BANNÒ, M. – PISCITELLO L. – VARUM C. (2014): The impact of public support on SMEs' outward FDI: evidence from Italy, p. 22.

¹⁶ JINDAL, G. (2018): The Significance of Export Promotion Schemes in Export Performance: Special Reference to Indian Textile, Gems & Jewellery, Leather, Chemical and Engineering Sector, p. 24.

¹⁷ MINISTRY OF ECONOMY AND ENERGY (2013): National strategy for small and medium-sized enterprises promoting 2014-2020, p. 4.

¹⁸ MINISTRY OF ECONOMY (2018). Operational Programme “Innovation and Competitiveness, p. 15.

¹⁹ JATULIAVIČIENĖ, G. – M. KUČINSKIENĖ (2012): Export promotion changes of SME's for export expansion directions development in Lithuania, p. 56.

²⁰ WILKINSON, T., BROUHERS L. (2000): An Evaluation of State Sponsored Promotion Programs, p. 234.

Enterprises Promotion Agency (BSMEPA), is to promote family enterprises because of their contribution to provide employment.²¹

Family ownership plays a specific role in management. Apart from the type of property, the size, the company status, its listing on the stock exchange and its inclusion in international operations are among the prerequisites which in times of globalization determine the types of family company management.²²

Besides, there are certain specifics which make family companies stand out in terms of the internationalization of their activity. Some of their main characteristics are familiness, long-term orientation of the business, conservatism as well as the insufficiency of funds, managerial skills and social capital. In fact, in an environment with increasingly strong globalization and complexity, the internationalization of family companies represents one of the challenges they have to handle. Apart from the problems all companies are facing (expenditures related to foreign markets and structural changes), international participation poses some additional difficulties related to control and preservation of the so called “socio-emotional” which includes all non-financial benefits one family gets from owning its own business.²³

The distinctive characteristics of a considerable part of the Bulgarian small family companies are that these enterprises have a small start-up capital, which includes most often their own savings, loans from friends and relatives, microfinancing programs, consumer loans and others, they have a limited market share and they frequently employ relatives in the firm.²⁴ These specifics also give rise to the need for targeted and selective support for family businesses with adequately selected methods aimed to promote their international activity.

2 Methodology

The study aims at investigating the relation between the size, the sectoral affiliation, the company ownership and the need for diversification of the support given to improve the international performance of Bulgarian SMEs.

A structured questionnaire was distributed to 500 (484 without large) companies operating in the country, working in different sectors, with different size and type of ownership. All companies included in the survey have gained experience and have reached a certain level of internationalization of their activity.

In respect to the company size, measured by the average number of employees, the highest share belong to the small companies (about 73 %), followed by medium-sized ones (23 %), and the large ones are about 3 %. The percentage of micro companies included in the sample is merely 1 % despite their considerable share in the economy, which is due to their weaker tendency toward internationalization. Large companies were excluded from the data processing.

More than half of the companies participating in the survey are family-owned companies – 57 %.

The survey was conducted in 2018. The results are processed using a specialized software – SPSS. Due to heterogeneity and the specifics of the research subject, a variety of questions was included.

The interdependencies studied and analyzed are, on the one hand, between the size of the enterprise (based on the number of employees), the sector they operate in and the company ownership (family or non-family) and on the other, between the support the entrepreneurs /

²¹ BULGARIAN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES PROMOTION AGENCY. (2017): Mission, goals and tasks, p. 1.

²² BOEVA, B. (2014): Management in the conditions of internationalization and globalization, p. 49.

²³FERNÁNDEZ-OLMOSA, M. – GARGALLO-CASTELB A. – GINER-BAGÜESA E. (2016): Internationalisation and performance in Spanish family SMEs: The W-curve, p. 122.

²⁴ TODOROV, K. (2015): Business entrepreneurship, p. 61.

managers need and expect to receive in relation to the process of internationalization. The study aims at revealing the differences, if there are at all, and how important these are with reference to the support for their international performance and the need for diversification of the services provided by the government institutions and the organisations supporting business.

As a result of the literature review, the processed and analyzed information from the empirical survey, conclusions are formulated with relation to the policies for promoting the internationalization of Bulgarian SMEs and the need for diversifying the services depending on size, sectoral affiliation and SMEs ownership.

3 Results

The data from the survey show that the family companies, which have received support from European, national or other programs for internationalization of their activities, have a smaller share compared to the supported companies which are defined as non-family (Table 1). One possible explanation probably lies in the conservatism of these companies and their more limited external capacity. For example, the family firms have a smaller share of those who have hired external managers (33.5 % vs. almost 88 % for non-family ones) as well as the significant share of those, whose international activity is maintained only by the entrepreneur alone (18 %).

Table 1: Received support from different programmes by types of firms (family and non-family) (%)

Have you received support from European, national or other programs for internationalization of your activity?	Is the company defined as a family business?	
	YES	NO
Yes	15,7 %	25 %
No	84,3 %	74 %
Total	100,0 %	100,0 %

Note: Cramer's V = 0,121, Approx. Sig. = 0.031.

The results show that there is also a statistically significant difference between family and non-family companies in terms of services they believe will be useful to them in the process of internationalization of their activities in the future (Cramer's V = 0.554, Approx. Sig. 0.000).

The family companies put in the first place the provision of support for establishing relations with potential partners and clients, while in the next positions are provision of information about markets abroad and provision of funding for international operations. In contrast, companies that identify themselves as non-family prefer to receive services related to information about foreign markets as well as support for contacts with various contractors; services related to the training and development of human resources in companies; participation in international forums and exhibitions. Interesting is the result which shows that twice as many non-family companies believe that the state should actively support business to improve its international performance. Unlike family businesses, however, non-family businesses place only on the sixth place the need for financial support, along with the need to provide training.

The relative share of enterprises from the group of medium-sized companies that received support from various sources is higher than those in the group of small companies (Table 2), although the difference is not significant. This is probably due to their greater managerial and financial capacity as well as greater opportunities for successful performance in international markets.

Table 2: Received support from different programmes by size of the firms (%)

Have you received support from European, national or other programs for internationalization of your activity?	Size	
	Small	Medium
Yes	18,4 %	25,2 %
No	81,6 %	74,8 %
Total	100,0 %	100,0 %

Note: Cramer's V = 0,083, Approx. Sig. = 0.205.

There is no statistically significant difference between the size of companies in terms of services that entrepreneurs / managers believe will be useful to them in the process of internationalization of their activities (Cramer's V = 0.201, Approx. Sig. 0.986). From the answers, it is impressive that the small companies (between 10 and 49 employees) need mainly financial support in the process of internationalization. Additionally, entrepreneurs / managers of small companies state that they rely on support to expand the network of partners and potential customers as well as on the opportunity to participate in various international forums. Medium-sized companies mainly need services related to provision of information for foreign markets, the opportunity for more contacts with future partners and customers as well as the presentation of the company and its products / services at international exhibitions and trade forums.

Depending on the sector, the largest share of enterprises from the production sector received support from various programs, followed by those in the services sector and last but not the least by commercial companies. To some extent, this is also determined by the priorities and conditions of the financing institutions.

There is no statistically significant difference between the sectors in which the companies operate in respect to the expected services that will support the internationalization of their activities in the future (Cramer's V = 0.244, Approx. Sig. 0.909).

Manufacturing companies consider as the most necessary support for active participation in international markets obtainment of the information, opportunities to expand the network with contractors as well as participation in various international exhibitions and fairs. In contrast, companies in the trade sector need training support to improve the quality of human resources. In addition, they consider that it is necessary for the state to support more actively businesses in their internationalization efforts. Participation in international forums is another service expected in the future by commercial companies to support their participation in foreign markets. As it is expected, companies offering services rely on support for establishing contacts with potential partners and obtaining the necessary information for foreign markets. In addition, they expect more active intervention by state institutions, as well as better training of the employees they need for their activities.

Conclusion

SMEs are a source of stability and growth as they create jobs and added value and support technological and regional development. In addition, SMEs have the potential to participate more actively in foreign markets. However, due to the inherent limitations of small businesses, they need to receive support in order to perform successfully in international markets. Measures to support the internationalization of SMEs, given the limited resources, are required to be properly targeted and focused, considering the heterogeneity of this group of enterprises. The results of the study show that there are some significant differences between family and non-family companies, while by size and sector of activity the differences are not so significant. This can be explained by the specifics of the sample, consisting mainly of small

and medium-sized companies, all with some international experience. The results highlight the need for differentiated support for family and non-family companies.

References:

1. BANNÒ, M. – PISCITELLO L. – VARUM C. (2014): *The impact of public support on SMEs' outward FDI: evidence from Italy*, Journal of Small Business Management, 52(1), pp. 22–38 doi: 10.1111/jsbm.12029
2. BOEVA, B. (2014): *Management in the conditions of internationalization and globalization*, Publishing complex – UNWE, Sofia, (in Bulgarian).
3. BULGARIAN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES PROMOTION AGENCY. (2020): *Research and analysis "The state of small and medium business in Bulgaria and prospects for its development"*, Sofia, Available online: https://www.sme.government.bg/uploads/2020/07/SME_desk-research_report_May-2020-BG-2-converted-1.pdf (in Bulgarian).
4. BULGARIAN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES PROMOTION AGENCY. (2017): *Mission, goals and tasks*, Available online: https://www.sme.government.bg/?page_id=86.
5. DOMINGUEZ, N. (2018): *Promotion agencies and SMEs' internationalization process: A blessing or a curse?*, Journal of International Entrepreneurship, Vol.: 16, issue: 1, 58-81.
6. GEORGIEVA, S. (2020): *Support for improving the international performance of small and medium-sized enterprises*, Economic Alternatives, 2020, Issue 1, pp. 164-183, <https://doi.org/10.37075/EA.2020.1.09>
7. GRIMES, A. – DOOLE, I. – KITCHEN P. (2007): *Profiling the capabilities of SMEs to compete internationally*, Journal of small business and enterprise development, Vol.14, No.1.
8. EUROPEAN COMMISSION, ENTERPRISE AND INDUSTRY DIRECTORATE-GENERAL (2007): *Supporting the internationalisation of SMEs, Final Report of the Expert Group*, Available online: www.ec.europa.eu
9. EUROPEAN COMMISSION (2014): *Supporting the Internationalisation of SMEs, Guidebook Series How to support SME Policy from Structural Funds*, Available online: http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/20182/84453/Supporting_Internat_SMEs.pdf/f36577c4-53fc-4f44-a02a-d8f5e295158f
10. FERNÁNDEZ-OLMOSA, M. – GARGALLO-CASTELB A. – GINER-BAGÜESA E. (2016): *Internationalisation and performance in Spanish family SMEs: The W-curve*, BRQ Business Research Quarterly 19, 122-136.
11. FREIXANET, J. (2012): *Export promotion programs: Their impact on countries' internationalization performance and competitiveness*, International Business Review 21, 1065-1086, doi: 10.1016/j.ibusrev.2011.12.003
12. JATULIAVIČIENĖ, G. – M. KUČINSKIENĖ (2012): *Export promotion changes of SME's for export expansion directions development in Lithuania*, Regional formation and development studies, 1 (6), ISSN 2029-9370.
13. JINDAL, G. (2018): *The Significance of Export Promotion Schemes in Export Performance: Special Reference to Indian Textile, Gems & Jewellery, Leather, Chemical and Engineering Sector*. International, Journal of Computational Engineering Research (IJCER), vol. 08, № 01, 20–32.
14. MINISTRY OF ECONOMY (2018). Operational Programme “Innovation and Competitiveness”, Available online: <http://opic.bg/opik/operativna-programa>, (in Bulgarian).

15. MINISTRY OF ECONOMY AND ENERGY (2013): *National strategy for small and medium-sized enterprises promoting 2014-2020*, Available online: <http://www.strategy.bg/StrategicDocuments/View.aspx?lang=bg-BG&Id=881> (in Bulgarian).
16. SERINGHAUS, F.H. – ROSSON PH. J. (1991): *Export Promotion and Public Organizations: State-of-the-Art, Export Development and Promotion: The Role of Public Organizations*, edited by F.H. Rolf Seringhaus, Philip J. Rosson, Springer Science & Business Media.
17. TODOROV, K. (2015): *Business entrepreneurship*, BAMDE, Sofa, (in Bulgarian)
18. VLADIMIROV, Z. (2011): *Global Challenges in Front of the SMEs*, University Publishing House St. Kliment Ohridski, Sofia, (in Bulgarian).
19. WILKINSON, T., BROUTHERS L. (2000): *An Evaluation of State Sponsored Promotion Programs*, Journal of Business Research 47, 229–236, Elsevier Science Inc.

Contacts:

Chief Assistant Professor Silviya Georgieva, PhD

Institute of Entrepreneurship
University of National and World Economy-Sofia
Student Town
1700 Sofia
Bulgaria
e-mail: s.georgieva@unwe.bg

Associate Professor Kostadin Kolarov, PhD

Institute of Entrepreneurship
University of National and World Economy-Sofia
Student Town
1700 Sofia
Bulgaria
e-mail: kkolarov@unwe.bg

TEORETICKÉ VYMEDZENIE „PLACE BRANDINGU“ A JEHO PRÍKLADY¹

THEORETICAL DEFINITION OF "PLACE BRANDING" AND ITS EXAMPLES

Natália Goda

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: natalia.goda@euba.sk

Abstrakt: Článok sa zaoberá „place brandingom“ a jeho úspešnými príkladmi z praxe. Značka miesta (place branding) je novodobý pojem spomínaný najmä v kontexte mäkkej moci a značky krajiny (nation branding). Autori definujú tento pojem vo svojich publikáciách z rôznych uhlov pohľadu. Značku mesta alebo destinácie ovplyvňuje mnoho faktorov, ako napríklad kvalitná infraštruktúra, miera kriminality, produkty, slogan, logo, dokonca aj podnebie a počasie. Článok poukazuje na príklady destinácií, ktoré dokázali svoju značku nielen zmeniť, ale aj vybudovať od základov. Článok bližšie vysvetľuje, aké nástroje vplyvu pomáhajú k jej budovaniu a na úspešných miestach uvádza ich aplikáciu. Cieľom predkladaného článku je teoreticky vymedziť pojem „značka miesta“ a predstaviť úspešné príklady miest, ktoré využili svoje silné stránky na propagáciu miesta alebo destinácie.

Kľúčové slová: place branding, imidž, značka krajiny

JEL: M31, L98, Z10

Abstract: The article deals with place branding and its successful examples from practice. Place branding is a new term mentioned mainly in the context of soft power and nation branding. Authors define this concept in their publications from different perspectives. The brand of the city or destination is influenced by many factors, such as infrastructure, crime rate, products, slogan, logo, or even climate and weather. The article refers to destinations that managed not only to change the brand in people's awareness, but also to build it from scratch. The article explains in more detail the tools of influence that help to build the brand and presents their application on the examples of successful places. The aim of this paper is to theoretically define the term "place brand" and to present successful examples of places that have used their strengths to promote a place or a destination.

Key words: place branding, brand, image, country image

JEL: M31, L98, Z10

Úvod

V súčasnosti sa spotrebitelia stretávajú s rôznymi podobami značiek takmer všade. Už od antických čias môžeme pozorovať, že „značka“ je súčasťou života človeka. Ako spomínajú autori Saif Ullah Khan a Owais Mufti vo svojej knihe *The Hot History & Cold Future of Brands*, „značky možno vidieť už na obrázkoch nájdených v egyptských hrobkách, ktoré sa datujú do roku 2 700 pred n.l.“². V týchto časoch slúžila značka ako ochrana pred možnou krádežou.

¹Príspevok vznikol v rámci projektu mladých učiteľov, vedeckých pracovníkov a doktorandov s názvom „Reflexia spoločenských zmien 21. storočia v dimenziách diplomacie“ č. I-20-102-00.

² KHAN, U.S., MUFTI O. (2007): *The Hot History and Cold Future of Brands*.

Značka od týchto čias prešla značnou evolúciou, čo sa týka jej prevedenia, formy, ale aj dôležitosti jej používania. Môžeme tvrdiť, že značky slúžia na rozoznanie produktov a firiem od ich potenciálnej konkurencie. Značky v súčasnosti okrem rozpoznávacej funkcie plnia aj funkciu presvedčovaciu. Ak sa spotrebiteľ rozhoduje medzi produktami, môže si vybrať práve ten, ktorého značka je mu povedomejšia a spája sa s pozitívnou skúsenosťou. Značky teda odlišujú tovary vzájomne od seba, ale taktiež vytvárajú pozitívne alebo negatívne asociácie u spotrebiteľov, ktoré môžu byť ovplyvniteľné rôznymi marketingovými technikami.

Rovnako ako pri produktoch a firmách, aj štáty, mestá a destinácie potrebujú tvoriť, modifikovať a usmerňovať svoju značku vo vzťahu k turistom, potencionálnym investorom a iným štátom. Tvrdenie, že sa jedná len o použitie korporátnej tvorby značky na prípady štátov, možno považovať za značne zjednodušené, pretože štáty a mestá nemajú produkt ako taký, ktorý by na trhu predávali. Ide o ich prezentáciu, značku, imidž, ktorý im v dlhodobom horizonte môže priniesť zisk, napríklad vo forme zvýšených investícií, turizmu, rastu životnej úrovne obyvateľstva a pod.

1 Teoretické vymedzenie značky a „place branding“

Philip Kotler a Gary Armstrong vo svojej knihe Princípy marketingu definujú značku ako meno, termín, symbol alebo kombináciu všetkých troch, ktorá identifikuje výrobcu alebo predajcu produktu.³ Túto definíciu môžeme chápať ako opis fundamentálnej funkcie značky, podľa ktorej značka slúži na rozpoznanie produktu alebo výrobcu, resp. predajcu na trhu. Môžeme taktiež tvrdiť, že podľa spomínanej definície ide o odlišenie od iných produktov a výrobcov, resp. predajcov, vďaka ktorému značka ovplyvňuje spotrebiteľské správanie zákazníka.

Inú definíciu poskytuje Jay Baer, ktorý vo svojej knihe The NOW Revolution definuje značku ako „umenie dosiahnuť čo najväčšiu zhodu v tom, čo chcete, aby si ľudia o vašej firme alebo produkte mysleli s tým, čo si o vašom produkte alebo firme naozaj myslia“⁴. Baer prináša hlbšiu dimenziu definície značky. Jeho definícia prináša pohľad, ktorý nehovorí len o odlišení produktu alebo výrobcu, resp. predajcu od iných, ale aj o ucelenom obraze v mysli spotrebiteľa, ktorý je modifikovateľný. Podľa definície Baera môžeme tvrdiť, že spoločnosti sa cielene usilujú nielen o diferenciaciu svojich produktov, ale aj o samotné vnímanie značky zákazníkmi. Vnímanie zákazníkov môže slúžiť ako hlavný nástroj konkurenčného boja, ktorý prichádza pri rozpoznávaní produktu alebo výrobcu. Značka sa však nepoužíva len v kontexte výrobkov a spoločností, ale aj v kontexte subjektov, ktoré z praktického hľadiska nič nepredávajú. Jedná sa napríklad o štáty a ich značku, ktorá je odlišná od iných štátov.

Autor Dinnie vo svojej knihe Nation Branding: Concepts, Issues, Practice definuje národnú značku ako „unikátnu, multidimenzionálnu kombináciu elementov, ktoré štáty poskytujú s ich základnými kultúrnymi odlišnosťami a relevanciou pre ich všetky cieľové skupiny“.⁵ Dinnie teda poskytuje podklad, ktorý odlišuje národnú značku od obchodnej značky. Dinnie delí národnú značku na 2 časti. Prvá je fixná časť, ktorú môže subjekt meniť len veľmi ťažko až vôbec. Do tejto časti radí napríklad kultúru a históriu. Druhá časť je modifikovateľná, a to napríklad investíciami do jednotlivých oblastí záujmu. V tejto časti môžeme hovoriť o podpore turizmu alebo podnikania. Štát si teda buduje značku, ktorou sa chce odlíšiť od iných štátov a poukázať na svoju jedinečnosť tak, ako to je v prípade produktových značiek. Spoločnosti dokážu zmeniť podstatu, dizajn, ale aj typ produktu pomerne jednoducho. Tak isto dokážu zmeniť atribúty samotnej spoločnosti. Štáty dokážu taktiež meniť svoju značku, ale vyžaduje to priamo ciele investície, reformy, politickú a verejnú zhodu na zmene stratégie

³ KOTLER, P., ARMSTRONG, G. (2010): Principles of Marketing.

⁴ BAER, J., NASLUD, A. (2011): The NOW Revolution: 7 Shifts to Make Your Business Faster.

⁵ DINNIE, K. (2018): National Branding: Concepts, Issues, Practice.

značky. Značka štátu sa teda zmeniť dá, proces je však náročnejší v porovnaní s procesom zmeny pri produktoch a firmách.

Akademická obec sa pri skúmaní značky krajín zaoberá aj skúmaním značky miest. Podľa Alberta Vanala v knihe *City Branding: The Ghostly Politics of Representation in Globalising Cities* je značka miesta propagačná technika, ktorá je založená na viditeľnosti a neviditeľnosti rôznych urbanistických subjektov.⁶ Budovanie značky miest môže pomôcť najmä zvýšeniu turizmu, rôznych športových, umeleckých podujatí a investícií, čo priamo vplýva na zvýšenie životnej úrovne mesta. Môžeme tvrdiť, že sila značky je priamo úmerná množstvu financií alokovaných mestom, čo za predpokladu multiplikačného efektu zvyšuje úroveň všetkých občanov mesta. Ak teda mesto, ale taktiež aj krajina, investujú do svojej značky prostredníctvom rôznych typov investícií, zvýši sa tým jej príťažlivosť pre turistov a investorov, a tým sa zvýši aj samotná životná úroveň a zamestnanosť v meste. Z týchto dôvodov nemožno pozeráť na značku len ako na nástroj pre diferenciaciu.

Značka destinácie je podľa autorov Blaina, Levyho a Ritchieho „súbor marketingových aktivít, ktoré podporujú tvorbu mena, symbolu, loga, svetovej značky alebo inej grafiky, ktorá identifikuje alebo diferencuje destináciu“⁷. To znamená, že na rozdiel od zmienovaných typov značiek môže značka destinácie hovoriť o akomkoľvek bode záujmu, teda aj o meste alebo štáte, ale aj o pohoriach, uliciach alebo historických objektoch, pri použití rovnakých techník tvorenia tejto značky.

2 Príklady úspešného „place branding“

Krajiny môžu svoju značku ovplyvňovať rôznymi krokmi. Príklad Nemecka z roku 1999 hovorí o tom, ako televízia ZDF najala konzultantov firmy Wolff Olins s cieľom vytvorenia národnej značky Nemecka. Ich cieľom bolo zmeniť stereotyp o Nemecku ako o studenej, mechanickej krajine na krajinu, ktorá je vzrušujúca a prekvapivá. Wolff Olins navrhli, aby Nemecko vytvorilo svoju značku v 6 krokoch. Ako prvé navrhli zriadiť Radu pre riadenie národnej značky, ktorá je vedená kancelárom alebo prezidentom. Ďalej zriadiť výskumný a vývojový tím, ktorý bude poskytovať správy pre riadiacu radu. Začať proces národných konzultácií, ktorých sa zúčastnia všetci zástupcovia priemyslu, obchodu, vzdelania, médií, kultúry a umenia. Vytvoriť rozsiahly výskum, ktorý porovná vnímanie Nemecka v zahraničí s jeho vnímaním v tuzemsku. Vyhodnotiť tieto dáta s cieľom analyticky zistiť, ako a kde by mohla byť národná značka zlepšená. Posledná fáza je predloženie zistení a navrhovaných zlepšení do Bundestagu pre začatie schvaľovacieho procesu, ktorý navrhla Rada pre riadenie národnej značky.⁸

Spôsob, ako si môžu krajiny zlepšiť svoju značku, vidíme v poskytovaní služieb expertmi zo súkromného sektora, akými sú napríklad konzultačné spoločnosti alebo jednotlivci. Medzi spomínaných expertov radíme aj Simona Anholta, ktorý pôsobí ako nezávislý poradca pre hlavy štátov celého sveta a vypracováva „tailor-made“ štúdie pre krajiny. Podobne, Simon Anholt definuje aktuálny stav a na základe jeho metodológie dáva rady pre zlepšenie a efektívnejšiu alokáciu investícií za cieľom zlepšenia vnímania značky v zahraničí.⁹

Imidž miest môže byť tiež jednoducho zmenený alebo zlepšený. Na jednej strane môžeme hovoriť o investíciách do propagácie, ako v prípade San Diega. V tomto prípade bol problém v protichodných obrazoch o meste, a to na jednej strane imidž plážového mesta, ale aj mestskej rozmanitosti. Mesto teda investovalo do vývoja novej kampane, ktorá niesla názov San Diego Art + Sol. Týmto krokom sa im podarilo propagovať značku, ktorá hovorí o meste

⁶ VANOLO, A. (2017): *City Branding: The Ghostly Politics of Representation in Globalising Cities*.

⁷ BLAIN, B., LEVY, E. RITCHIE, B. (2005): *Destination Branding: Insights and Practices from Destination Management Organizations*.

⁸ DINNIE, K. (2018): *National Branding: Concepts, Issues, Practice*.

⁹ ANHOLT, S. (2005): *Brand New Justice: How Branding Places and Products Can Help the Developing World*.

ako o kultúrnej a umeleckej rozmanitosti bez toho, aby sa mesto muselo vzdať geografickej výhody, a to prístupnosti k pláži.¹⁰

Sila imidžu však môže byť vytvorená aj jednoduchšie, a to vytvorením sloganu, ktorý je zapamätateľný a zvučný. Takýmto prípadom je mesto New York, ktoré využíva slogan „I love New York“.¹¹ Tento slogan je pre mesto New York symbolický a v rôznych modifikáciách sa využíva po celom svete (Obrázok 1).

Tabuľka 1: Svetové mestá a ich slogany

Mesto	Slogan
Las Vegas, USA	What Happens in Vegas, Stays in Vegas, Sin City
New York, USA	I Love New York, City that Never Sleeps
Eagle Pass, USA	Where Yee-Hah! Meets Ole
Daejeon, Južná Kórea	Asia's Silicon Valley
Amsterdam, Holandsko	Venice of the North, Amsterdam
Štokholm, Švédsko	Stockholm, the Capital of Scandinavia
Los Angeles, USA	The City of Angels
Venice, Taliansko	Bride of the Sea
Ríme, Taliansko	The Eternal City
Tehran, Irán	The City of 72 Nations
Miami, USA	Little Cuba
Paríž, Francúzsko	City of Love
Kazaň, Rusko	Where Europe Meets Asia

Prameň: Vlastné spracovanie.

Jednou z možností, ako môže byť značka miesta modifikovaná a zvýraznená, je aj usporiadanie športového alebo kultúrneho mega podujatia. Ako úspešný príklad môžeme uviesť Svetový pohár FIFA v roku 2002, ktorý Južná Kórea využila na propagáciu svojich značiek, a teda posilnenie svojho exportu. Ministerstvo obchodu, priemyslu a energie oznámilo plán medzinárodného rozoznania kórejských značiek, ktorý obsahoval 5 stratégií: internacionalizácia kórejských značiek, posilnenie korporátneho manažmentu značky, zavedenie elektronického značkového marketingu, rozšírenie marketingovej infraštruktúry pre šírenie značky a pozdvihnutie značky krajiny v zahraničí.¹² Južná Kórea využila príležitosť na pozitívnu propagáciu v čase, kedy celý svet sledoval Svetový pohár. Ich cieľom bolo dostať do povedomia ľudí najmä kórejské spoločnosti, ktoré potrebovali lepšiu propagáciu svojich produktov, a teda v čase a mieste svetovej udalosti bolo umiestnenie ich značiek vylepšeným logogickým a efektívnym ťahom na propagáciu spoločností a celého štátu vo svete.

Obrázok 1: Slogan mesta New York



Prameň: <https://medium.com/@design.rush.ny/the-i-love-new-york-logo-is-an-iconic-widely-imitated-tourism-symbol-53ec155e2697>

¹⁰ KOLB, A. (2011): Tourism Marketing for Cities and Towns.

¹¹ DEPASQUALE, R. (2004): Tourism: Do slogans sell?

¹² ANHOLT, S. (2005): Brand New Justice: How Branding Places and Products Can Help the Developing World.

Úspešný príklad brandingu miesta (place branding) môžeme vidieť aj na Slovensku. Mesto Medzilaborce na východe Slovenska je preslávené americkým maliarom Andym Warholom. Hoci sa rodičia Andyho Warhola narodili v Medzilaborciach na východe Slovenska, Warhol mesto nikdy osobne nenavštívil. Mesto Medzilaborce sa však rozhodlo, že existuje dostatočné spojenie so značkou „Warhol City“. Hlavná stratégia spočívala vo vyzdobení deviatich domov a štyroch autobusových zastávok v centre mesta vo Warholovom charakteristickom, popovom štýle. Fotografie domov a autobusových zastávok boli neskôr použité na propagačných materiáloch mesta vrátane mestských billboardov. V roku 1991 bolo vytvorené múzeum moderného umenia rodiny Warholovcov, ktoré hostí viac ako 10 000 návštevníkov ročne.¹³ Ide o jedinečné využitie možnosti, ktorá sa naskytila mestu na vybudovanie značky, a tým zvýšenie turizmu a povedomia nielen v tuzemsku, ale aj v zahraničí.

Záver

„Place branding“ ako nový pojem širšieho konceptu mäkkej moci sa v súčasnosti považuje v akademickej obci za dôležitý najmä vo vzťahu k „nation branding“. Tieto dva pojmy navzájom súvisia a vo svojej väčšej podstate sa dopĺňajú. Predkladaný článok teoreticky vymedzil tieto pojmy a poukázal na rozličnosť ich definície rôznymi medzinárodnými autormi.

V článku sme poukázali na skutočnosť, že značka krajiny, mesta, destinácie môže byť priamo aj nepriamo modifikovaná za pomoci rôznych krokov. Medzi nástroje jej zlepšenia môžeme zahrnúť tvorbu sloganov, loga, ale aj prispôbenie alokácie finančných zdrojov do menej známych oblastí, ktoré majú potenciál prilákať turistov a budúcich investorov.

V závere článku sme uvideli konkrétne príklady miest a destinácií, ktoré za pomoci cieleného „place branding“ dokázali vybudovať pozitívnu značku. Jedným z uvedených príkladov bolo aj mesto na východnom Slovensku – Medzilaborce, ktoré využilo prepojenie s americkým maliarom Andym Warholom a stalo sa tak jedným z najznámejších miest úspešného „place branding“.

Použitá literatúra:

1. ANHOLT, S. (2005): *Brand New Justice: How Branding Places and Products Can Help the Developing World*, Oxford – Butterworth – Heinemann. Revised edition. 192s. ISBN 978-0-506-6600-8.
2. BAER, J., NASLUD, A.(2011): *The NOW Revolution: 7 Shifts to Make Your Business Faster, Smarter and More Social*, New Jersey, 224s. ISBN: 978-0-470-92327-6.
3. BLAIN, B., LEVY, E. RITCHIE, B. (2005): *Destination Branding: Insights and Practices from Destination Management Organizations*. 10s. ISSN: 0047-2875.
4. BOWEN, T (2004): San Diego transforms itself from beach town to cultural destination, *The America's Intelligence Wire*, 2004.
5. DEPASQUALE, R.(2004): *Tourism: Do slogans sell?*, *Newsweek*, 2004, 9s.
6. DINNIE, K. (2018): *National Branding: Concepts, Issues, Practice*, New York – Routledge. 2nd edition, 2018. 306s. ISBN 978-1-315-77361-2.
7. DINNIE, K. (2008): *National Branding: Concepts, Issues, Practice*, Oxford - Butterworth-Heinemann. 1st edition, 2008. 289s. ISBN 978-0-750-68349-4.
8. KHAN, U.S., MUFTI O. (2007): *The Hot History and Cold Future of Brands*. Dostupné na internete: <https://www.researchgate.net/publication/235937759>.
9. KOLB, A. (2011): *Tourism Marketing for Cities and Towns*, New York - Routledge. 2011. 2nd edition. ISBN-13 978-0-7506-7945-9.

¹³ REID, ROBERT, H. (2004): Officials hope to turn eastern Slovak town into Warhol City.

10. KOTLER, P., ARMSTRONG, G. (2010): *Principles of Marketing, London - Pearson Education*, 2010. 613s. ISBN 978-0-132-16712-3.
11. REID, ROBERT, H. (2004): Officials hope to turn eastern Slovak town into Warhol City. *Financial Times* (London).
12. GOOD COUNTRY (2019): Simon Anholt Profile. Dostupné na internete: <https://www.goodcountry.org/simon-anholt/>.
13. VANOLO, A. (2017): *City Branding: The Ghostly Politics of Representation in Globalising Cities*, New York – Routledge, 2017. 62s. ISBN: 978-1-138-95938-5.

Kontakt:

Ing. Natália Goda

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: natalia.goda@euba.sk

INDIA AND BRICS – COMPARISON OF ECONOMIES

Martin Grešš

Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovak Republic, e-mail: martin.gress@euba.sk

Abstract: BRICS countries became major powers in the world economy during the two decades of the 21st century with almost 25 % share in world GDP in 2018 with India ranking seventh in the world with a share of 3.1 %. The aim of the article is to compare economies of BRICS countries with the emphasis on India as one of the most important members of the BRICS grouping. We use Kaldor's magic square in a modified form to analyze the basic macroeconomic indicators of India and other BRICS countries and to identify the status of Indian economy among the BRICS countries. We come to conclusion that Indian economy developed in a positive way, improving all the basic macroeconomic indicators, with the exception of inflation.

Key words: BRICS, GDP, India, trade

JEL: E24, E31, F10

Introduction

During the first two decades of the 21st century, India became one of the important powers in the world economy in regard to its development in GDP and GDP per capita, as demonstrated by tables 1 and 2. Together with other emerging economies called as BRICS¹, since the turn of the centuries India developed into an economic power with a say in the current world economy and international relations. This rise is well documented in table 1 showing the change in the basic macroeconomic indicator used to compare world's economies – gross domestic product (GDP). All of the BRICS countries ranked better in 2018 compared to 2000 in the world economy, with the exception of South Africa which fell down in GDP in current prices from 29th place in 2000 to 33rd place in 2018. India, as one of the BRICS members, made a remarkable progress in total GDP in current prices. While in 2000 it ranked 13th with a total GDP of 469 billion USD, in 2018 it ranked in top ten economies in the world at 7th place with a total GDP of 2.7 trillion USD. We note even better place for India in 2018 in GDP (PPP). While in 2000 India ranked 5th, in 2018 it ranked 3rd behind China and the USA.

Despite the good rankings in GDP and GDP (PPP) (Brazil, India and China in top 10 countries in GDP in current prices; Brazil, Russia, India and China in top 10 countries in GDP in PPP in 2018), BRICS economies do not perform well in regard to GDP per capita, as seen in the following tables. We note that in GDP per capita, BRICS countries lag greatly behind the other countries, ranking in the second part of the list of 217 countries included in the WDI database² for year 2000. The developments in this indicator, however, improved in the past two decades until 2018. In 2000, only Brazil (ranking 81st) and South Africa (ranking 88th) ranked better than 100th place with India being the country with lowest GDP per capita ranked 164th with 443 USD. In 2018, all of the BRICS countries ranked better than 100th place, with the exception of India at 153rd place with 2 006 USD. However, looking at table 1, we see that India improved its ranking by 11 places. Based on the income groups as proposed by the World Bank, we see also an improvement regarding inclusion of individual BRICS countries in different income groups. In year 2000, the thresholds distinguishing between the income groups were

¹ O'NEILL, J. (2001): Building Better Global Economic BRICS, p. 3.

² WDI (2020): World Development Indicators.

much lower than almost two decades later in 2018³. In 2000, India belonged to the low-income group countries with GDP per capita below the threshold of 755 USD. Lower middle-income group included China, Russia and South Africa. Only Brazil was included in the upper middle-income group. However, the situation significantly changed in 2018, when during the first two decades of the 21st century BRICS countries reached upper middle-income group with per capita GDPs reaching from 11 371 USD (Russia) to 6 374 USD (South Africa). The only exception to this was India which moved during this period from low middle income to lower middle-income group with GDP per capita of 2 006 USD in 2018.

Table 1: Ranking in the world economy, GDP and GDP per capita in current USD

Country	GDP		Difference	GDP per capita		Difference
	2000	2018	2018-2000	2000	2018	2018-2000
Brazil (BRA)	10.	9.	1	81.	84.	-3
Russia (RUS)	20.	12.	8	104.	72.	32
India (IND)	13.	7.	6	164.	153.	11
China (CHN)	6.	2.	4	135.	78.	57
South Africa (ZAF)	29.	33.	-4	88.	99.	-11

Note: in bold, fall in ranking in 2018 compared to 2000.

Source: Author based on WDI (2020): World Development Indicators.

Table 2: Ranking in the world economy, GDP (PPP) and GDP per capita (PPP) in current international USD

Country	GDP (PPP)		Difference	GDP per capita (PPP)		Difference
	2000	2018	2018-2000	2000	2018	2018-2000
Brazil (BRA)	7.	7.	0	69.	90.	-21
Russia (RUS)	12.	6.	6	85.	52.	33
India (IND)	5.	3.	2	146.	131.	15
China (CHN)	2.	1.	1	131.	85.	46
South Africa (ZAF)	26.	28.	-2	81.	100.	-19

Note: in bold, fall in ranking in 2018 compared to 2000.

Source: Author based on WDI (2020): World Development Indicators.

Based on the table 2, we note that from all the BRICS countries, only South Africa's rankings in the world economy fell in all four indicators with the highest fall recorded in GDP per capita (PPP) by nineteen places from 81. in 2000 to 100. in 2018. On the other hand, China performed best in both GDP per capita indicators with GDP per capita in current USD, increasing by 57 places (from 135th in 2000 to 78th in 2018) and with GDP per capita in PPP from 131st place in 2000 to 85th place in 2018 (difference of 46 places). Regarding India, we note positive development in all four indicators, especially rankings in both GDP and GDP in PPP (ranking 7th and 3rd respectively in 2018).

Even though the changes in the total GDP and GDP per capita for India and BRICS countries were remarkable during the past two decades, the change in the shares in the world economy are even more remarkable and significant, as shown in tables 3 and 4. BRICS as a whole almost tripled their share in world economy, measured by GDP, from 8.1 % in 2000 to 23.8 % in 2018, an increase of 15.7 percentage points. Looking at the following tables, it is clear that most of this increase is due to unprecedented dynamics in Chinese economy which increased its share from 3.6 % in 2000 to 16.1 % in 2018, followed by India which doubled its share in world economy from 1.4 % to 3.1 %. Regarding the GDP in PPP, the change was from

³ PRYDZ, E. B. – WADHWA, D. (2019): Classifying countries by income.

18 % share in 2000 to 30.1 % in 2018 with Brazil and South Africa's economies slightly decreased shares of -.8 % and -.1 % respectively.

We note rather significant increase in the proportion of GDP per capita in all observed BRICS economies. While in 2000 only Brazil and South Africa reached more than 50 % (68.2 % and 55.2 % respectively) of the world's average GDP per capita, in 2018 only India lagged behind with 17.6 % ratio (up by almost 10 percentage points from 8.1 % in 2000). All other countries reached more than 50 %, with Russia reaching the world average GDP per capita. BRICS average proportion of the world GDP per capita also increased from 36.2 % in 2000 to 68.1 % in 2018, mainly due to the growth in China and Russia.

Table 3: Shares in the world economy, GDP in current prices and GDP (PPP) in current international USD

Country	GDP		Difference	GDP (PPP)		Difference
	2000	2018	2018-2000	2000	2018	2018-2000
Brazil (BRA)	1,9	2,2	0,2	3,2	2,4	-0,8
Russia (RUS)	0,8	1,9	1,2	2,0	3,3	1,2
India (IND)	1,4	3,1	1,7	4,5	7,0	2,4
China (CHN)	3,6	16,1	12,5	7,5	16,8	9,3
South Africa (ZAF)	0,4	0,4	0,0	0,7	0,6	-0,1
BRICS total:	8,1	23,8	15,7	18,0	30,1	12,0

Note: in bold, fall in indicator in 2018 compared to 2000.

Source: Author based on WDI (2020): World Development Indicators.

Table 4: Proportion of GDP per capita in current prices and GDP per capita (PPP) in current international USD to average world GDP per capita, in %

Country	GDP per capita		Difference	GDP per capita (PPP)		Difference
	2000	2018	2018-2000	2000	2018	2018-2000
World average	100	100	-	100	100	-
Brazil (BRA)	68,2	79,1	10,9	113,2	87,8	-25,4
Russia (RUS)	32,2	100,0	67,7	85,3	169,0	83,7
India (IND)	8,1	17,6	9,6	26,2	39,1	12,9
China (CHN)	17,4	87,7	70,3	36,5	91,7	55,2
South Africa (ZAF)	55,2	56,0	0,9	96,4	76,0	-20,4
BRICS average:	36,2	68,1	31,9	71,5	92,7	21,2

Note: in bold, fall in indicator in 2018 compared to 2000.

Source: Author based on WDI (2020): World Development Indicators.

Based on the data, we note that the highest change between the two observed years of 2000 and 2018 was recorded with China. Regarding the total GDP, Chinese economy witnessed 1 047 % increase, followed by Russia (543 %) and India (479 %). World GDP increased in this period only by 157 %. The same goes for the changes in the GDP per capita in current prices where again China increased its GDP per capita by 940 %, followed by Russia (542 %) and India (352 %) with world GDP per capita increased by only 107 %.

BRICS is derided in the western countries as a meaningless organization of incongruent powers and especially India-China tensions⁴. Rej tries to identify the reasons why India is still supporting BRICS, with one of them being the focus on reforms of the whole international system and demanding top-down reforms in order to strengthen the position of India in multilateral institutions (e.g., permanent membership in the UN Security Council). Another point of India promoting BRICS is the New Development Bank's regional office that

⁴ REJ, A. (2020): 4 Reasons Why India Supports the BRICS.

was opened in 2019, giving impetus to finance the priority projects of India⁵. Regarding more intense involvement of India and other BRICS countries in international system, Stephen and Parizek⁶ focus on the distribution of preferences and institutional changes in the WTO during the Doha Round. Kumar⁷ explores the core interests of India in the BRICS and argues that India joined the BRICS as a part of its broader strategy to engage with major world powers. Stephen⁸ also proposes, as one of the common causes of the BRICS countries, the idea of pushing for a thorough reform of multilateral institutions. Seethi and Thakur⁹ list reasons for collaboration of BRICS members, including, among others, similar challenges the countries face and market exploring. On the other hand, Drysdale¹⁰ argues that, even though BRICS might have a say in multilateral fora, inner interactions between BRICS countries in trade and financial flows are somewhat limited with China dominating and the balance of power shifting China's way. Regarding Sino-Indian relations as well as roles of India and China in G20 and BRICS, Cooper and Farooq¹¹ conclude that even though there are some common characteristics between these two countries and their approaches to multilateral system, one may also find differences in their approach. Regarding India, they emphasize India's reactive mode with a considerable focus on a traditional agenda focusing on status enhancement via reform in both the UN Security Council as well as international financial institutions.

Based on the above, the aim of this article is to compare economies of BRICS countries with the emphasis on India as one of the most important members of the BRICS grouping.

Methodology and data

As a basis for analyzing the data, we used an online database of World Development Indicators of the World Bank¹². We chose the years 2000 and 2018 as a basis for our analysis. We were able to obtain all necessary and relevant data for these two years for all BRICS member states. The 2019 data were incomplete, which did not allow adequate analysis of the state of the economies in analyzed countries.

For the analysis of economies of BRICS countries, we selected macroeconomic indicators summarized in table 5. We decided to use indicators that are part of Kaldor's magic square¹³ as the picture of the state of the economy in a given time period (in our case the state of the economies of BRICS countries based on the data for 2000 and 2018). We did not use the magic square proposed by Medrano and Teixeira; instead, we used variables as proposed by Lisý¹⁴ with lowest value for each analyzed variable at the beginning of the axes (depending on BRICS average data and India data in 2000 and 2018 without normalization as proposed in Medrano and Teixeira).¹⁵

⁵ PANT, H. V. – SHARMA, R. K. (2019): India and its BRICS dilemmas.

⁶ STEPHEN, M. D. – PARIZEK, M. (2019): New Powers and the Distribution of Preferences in Global Trade Governance: From Deadlock and Drift to Fragmentation, p. 735.

⁷ KUMAR, R. (2018): India and the BRICS: A Cautious and Limited Engagement, p. 162.

⁸ STEPHEN, M. D. (2016): India and the BRICS: Global Bandwagoning and Regional Balancing, p. 598.

⁹ SEETHI, N. – THAKUR, S. A. (2016): India and BRICS, p. 2.

¹⁰ DRYSDALE, P. (2011): The BRICS, the G-7 and deploying new global economic power, p. 160.

¹¹ COOPER, A. F. – FAROOQ, A. B. (2016): The Role of China and India in the G20 and BRICS: Commonalities or Competitive Behaviour?, p. 99.

¹² WDI (2020): World Development Indicators.

¹³ KALDOR, N. (1971): Conflicts in National Economic Objectives.

¹⁴ LISÝ, J. (2002): Ekonomía. Všeobecná ekonomická teória, p. 70.

¹⁵ MEDRANO, R. A. – TEIXEIRA, J. R. (2013): A Kaldorian Macroeconomic Index of Economic Welfare.

Table 5: Summary of input variables

<i>Variable</i>	<i>Unit</i>	<i>Name</i>
GDP growth (annual)	%	GDP
Unemployment (total labor force)	%	UNE
Inflation, GDP deflator (annual)	%	DEF
Current account balance (% of GDP)	%	CA

Source: Author.

We measure GDP growth as annual percentage growth rate of GDP at market prices based on constant local currency. Aggregates are based on constant 2010 USD. GDP is the sum of gross value added by all resident producers in the economy plus any product taxes and minus any subsidies not included in the value of the products. It is calculated without making deductions for depreciation of fabricated assets or for depletion and degradation of natural resources. In case of unemployment, we focused on the overall unemployment rate, measured as a proportion of the total labor force. For inflation, we decided to use the GDP deflator which better reflects the price changes in the economy as the consumer price index. We use the annual growth rate of the GDP implicit deflator which shows the rate of price change in the economy as a whole. In the analysis of external economic relations, we chose the share of current account balance to GDP, calculated as the sum of net exports of goods and services and net primary and secondary income expressed in current prices in USD.

For the introductory part, we use GDP in current USD and GDP (PPP) at purchaser's prices in current international USD as the sum of gross value added by all resident producers in the economy plus any product taxes and minus any subsidies not included in the value of the products. It is calculated without making deductions for depreciation of fabricated assets or for depletion and degradation of natural resources. GDP at PPP provides values for GDP expressed in current international dollars, converted by PPP conversion factor. The same goes for both GDP per capita and GDP per capita (PPP) which is GDP divided by midyear population.

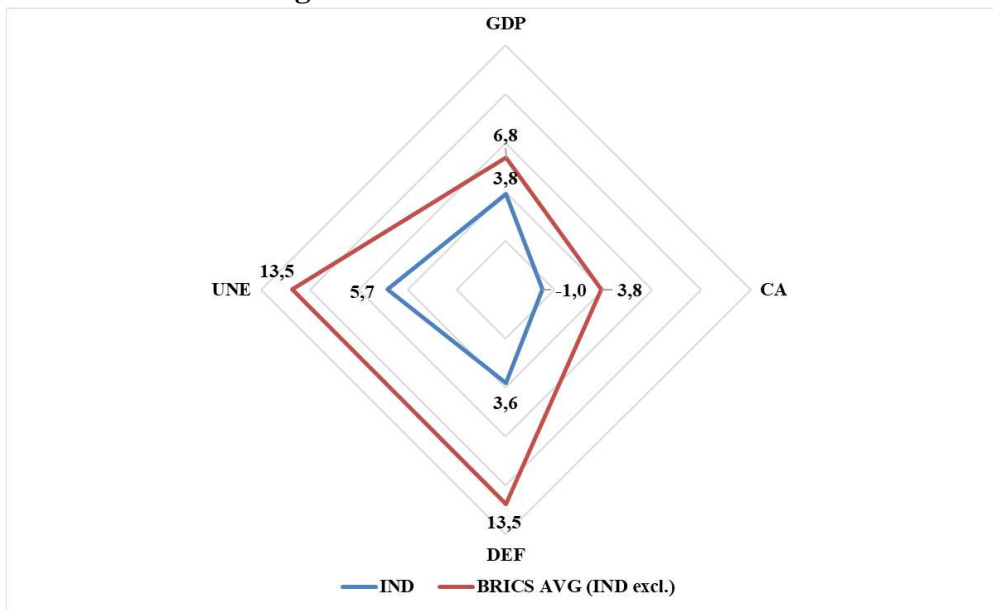
Findings

The following figures 1 and 2 present main findings regarding the changes in basic macroeconomic indicators as proposed in Methodology part for India as compared to other BRICS countries and their average indicators.

Since we use modified Kaldor's square, we note that India performed better than the other BRICS countries average in unemployment and inflation in 2000 (figure 1). The unemployment rate in India reached 5.7 % while the average rate for the other countries reached as high as 13.5 %. However, we note that this average rate of other countries was mainly due to the fact that South Africa reached in 2000 unemployment rate of 30.2 %. The same situation was witnessed with inflation where average of other countries also reached 13.5 % with Russia reaching 37.7 %. Regarding GDP growth and current account balance, India performed worse than the other countries average. GDP growth in India in 2000 at 3.8 % was the lowest growth among all the BRICS countries. On the other hand, current account balance of -1 % was the second worst with Brazil leading with a deficit of -3.7 %.

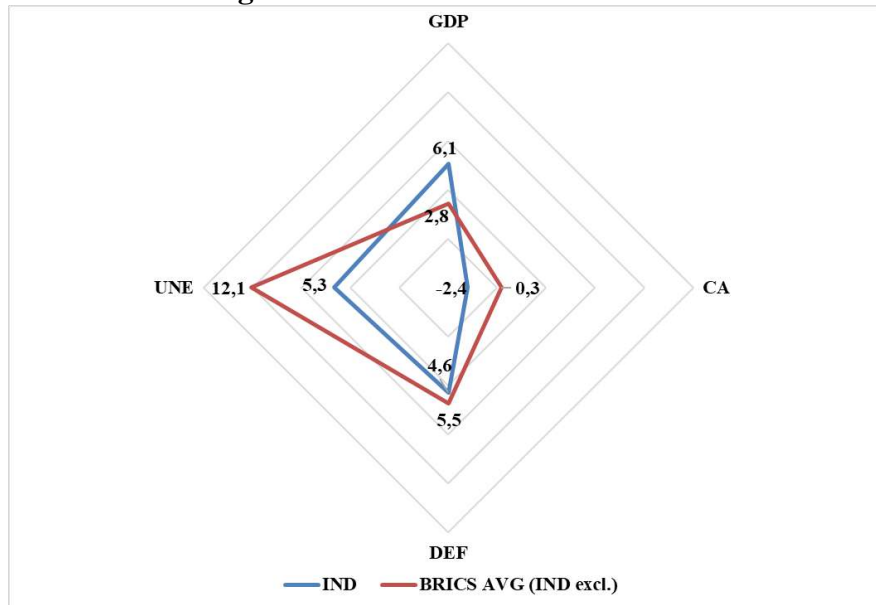
During the following years, the developments in basic macroeconomic indicators did not change significantly, as observed in figure 2. Two changes that took place are changes in the average growth of other countries which fell to 2.8 % while India reached 6.1 %, surpassing the average by more than three percentage points. Bad average results were given by low growth in South Africa, Brazil and Russia. The second change may be observed in inflation, where Indian inflation increased and almost reached the average inflation of other countries where inflation decreased from 13.6 % in 2000 to 5.5 % in 2018 due to the positive developments in Russia (decrease from 37.7 % in 2000 to 11.1 % in 2018 and South Africa (from 8.8 % to 3.9 %).

Figure 1: India and BRICS in 2000



Source: Author.

Figure 2: India and BRICS in 2018



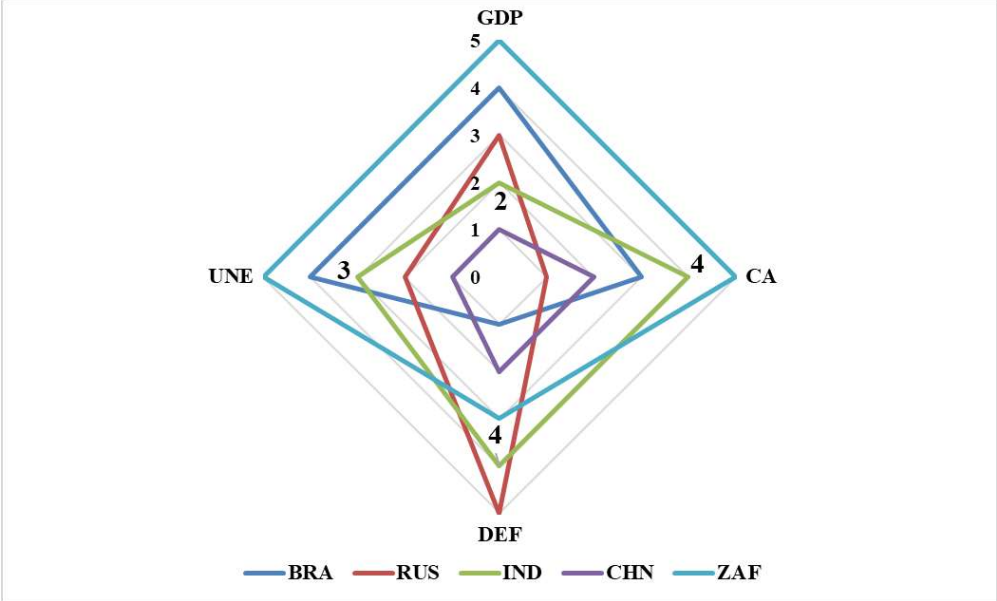
Source: Author.

Discussion and conclusion

In this part, we focus on the ranking of India in individual basic macroeconomic indicators proposed in the Methodology part, using the latest data available. Figure 3 shows the rankings of India in all four analyzed indicators. We clearly see that the best performance of national economy in 2018 was reached in China which was a leader (ranking first) in GDP growth and unemployment rate. On the other hand, the worst performance was reached by South Africa which ranked last (fifth) in GDP growth, unemployment and current account balance; however, it ranked third in inflation. As for India, it ranked second in GDP growth (6.1 %) and third in unemployment (5.3 %). However, it ranked fourth in both inflation (4.6 %)

and current account balance (-2.4 %). We note that despite rather high GDP deflator of 4.6 %, GDP growth rate was with 6.1 % far above this indicator leading to real GDP growth.

Figure 3: India and BRICS in 2018 – rankings in individual indicators



Source: Author.

Based on the developments in Indian and other BRICS countries’ economies in 2018, we propose for the Indian economy in the future (bearing in mind also the impact of coronavirus pandemics on the economies all over the world) to sustain GDP growth rate and the unemployment rate as long as possible in order to increase the living standard of the poor people of India as well as the overall standard of the country. We propose to focus more on the exports of goods in order to balance currently negative current account in order to bring foreign resources to the domestic economy for potential increase in investments and further increase in productivity.

In conclusion, we are aware of problems in macroeconomic performance of India. Nevertheless, based on GDP growth, we assume that India has strong economic potential that may lead to improvement in basic macroeconomic indicators. We are aware of some limitations of our research. Firstly, we used states as the main statistical unit. Secondly, we used four main macroeconomic variables in the analysis. Despite these limiting factors of our research, we consider it as a basis for developing further economic analysis (from a macroeconomic and a microeconomic perspective) and we recommend future research focusing on changing of the statistical unit. This may bring forth better identification of regional disparities in India and other BRICS countries. We also propose focusing on temporal dynamics, especially through increasing the number of observed years. Dynamics of changes in variables over time will allow for better understanding of the development and direction of the economy than a static view of one year. It would be suitable to follow the development of basic macroeconomic indicators of the BRICS countries before and after the coronavirus outbreak in 2020.

References:

1. COOPER, A. F. – FAROOQ, A. B. (2016): The Role of China and India in the G20 and BRICS: Commonalities or Competitive Behaviour? In: *Journal of Current Chinese Affairs*, 2016, Vol. 45, No. 3, pp. 73–106.
2. DRYSDALE, P. (2011): The BRICS, the G-7 and deploying new global economic power. In: *European View*, 2011, Vol. 10, No. 2, pp. 159-164.
3. KALDOR, N. (1971): Conflicts in National Economic Objectives. In: *The Economic Journal*, 1971, Vol. 81, No. 321, pp. 1-16.
4. KUMAR, R. (2018): India and the BRICS: A Cautious and Limited Engagement. In: *International Studies*, 2018, Vol. 54, No. 1-4, pp. 162-179.
5. LISÝ, J. (2002): *Ekonomía. Všeobecná ekonomická teória*. Bratislava: IURA Edition, 2002. ISBN 80-89047-35-1.
6. MEDRANO, R. A. – TEIXEIRA, J. R. (2013): A Kaldorian Macroeconomic Index of Economic Welfare. In: *Revista de História Económica & Economia Regional Aplicada*, 2013, Vol. 8, No. 14, pp. 1-8.
7. O'NEILL, J. (2001): *Building Better Global Economic BRICs*. London: Goldman Sachs. [online]. [Cited 20. 11. 2020] Available online: <https://www.goldmansachs.com/insights/archive/archive-pdfs/build-better-brics.pdf>.
8. PANT, H. V. – SHARMA, R. K. (2019): India and its BRICS dilemmas. [online]. [Cited 20. 11. 2020] Available online: <https://www.orfonline.org/research/india-and-its-brics-dilemmas-57891/>.
9. PRYDZ, E. B. – WADHWA, D. (2019): Classifying countries by income. [online]. [Cited 20. 11. 2020] Available online: <https://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/stories/the-classification-of-countries-by-income.html>.
10. REJ, A. (2020): 4 Reasons Why India Supports the BRICS. [online]. [Cited 20. 11. 2020] Available online: <https://thediplomat.com/2020/10/4-reasons-why-india-support-the-brics/>.
11. SEETHI, N. – THAKUR, S. A. (2016): India and BRICS. [online]. [Cited 20. 11. 2020] Available online: http://164.100.47.193/Refinput/New_Reference_Notes/English/INDIA_BRICS.pdf.
12. STEPHEN, M. D. (2016): India and the BRICS: Global Bandwagoning and Regional Balancing. In: *Vestník RUDN*, 2016, Vol. 16, No. 4, pp. 595-602.
13. STEPHEN, M. D. – PARIZEK, M. (2019): New Powers and the Distribution of Preferences in Global Trade Governance: From Deadlock and Drift to Fragmentation. In: *New Political Economy*, 2019, Vol. 24, No. 6, pp. 735-758.
14. WDI (2020): World Development Indicators. [online]. [Cited 20. 11. 2020] Available online: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#>.

Contact:

doc. Ing. Martin Grešš, PhD.

Faculty of International Relations
University of Economics in Bratislava
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Slovak Republic
e-mail: martin.gress@euba.sk

PŔVODNÍ OBYVATELIA ARKTÍDY V AKTUÁLNE MENIACICH SA PODMIENKACH

ARCTIC INDIGENOUS PEOPLES IN CURRENT CHANGING TERMS

Dorota Harakaľová

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: dorota.harakalova@euba.sk

Abstrakt: Pôvodné skupiny obyvateľstva sú tými najzraniteľnejšími skupinami v Arktíde. Historicky majú istú schopnosť prispôbiť sa meniacim sa podmienkam, ale táto kapacita sa pri kumulácii viacerých faktorov oslabuje. Vplyv environmentálnych zmien v kombinácii so spoločenskými zmenami môžu pre ich tradičný spôsob života znamenať významné ekonomické, sociálne či kultúrne zmeny. Príspevok pojednáva o viacerých faktoroch, ktoré v aktuálne meniacich sa podmienkach ovplyvňujú pôvodný spôsob života týchto komunít.

Kľúčové slová: pôvodní obyvatelia, Arktída, zmeny, tradičný spôsob života

JEL: J15, I14

Abstract: Indigenous peoples are the most vulnerable groups in the Arctic. Historically, they have some ability to adapt to changing conditions, but this capacity weakens as several factors accumulate. The impact of environmental changes combined with societal changes can mean significant economic, social, or cultural changes for their traditional way of life. The article discusses several factors that in the current changing conditions affect the original way of life of these communities.

Key words: indigenous peoples, Arctic, changes, traditional way of life

JEL: J15, I14

Úvod

Život pôvodných obyvateľov Arktídy je úzko previazaný s prírodou a ich tradičným spôsobom života. Napriek tomu, že v Arktíde žijú približne 4 milióny obyvateľov, domorodé obyvateľstvo tvorí len 10 %. Zmeny akéhokolvek charakteru, ktoré by pre nás znamenali len mierny diskomfort alebo nezvyk, môžu mať pre nich významné dôsledky v rôznych oblastiach.

Aký vplyv môže mať stenčenie ľadovej pokrývky na kultúru Inuitov? Aký význam môže mať kupovanie mäsa v supermarketoch na vytrácanie zvykov pôvodných obyvateľov? Môže mať migrácia rýb právne dôsledky? To všetko sú otázky, o ktorých príspevok pojednáva. Zameriavame sa na vzájomné prepojenie ekonomických, sociálnych, kultúrnych, ekologických otázok a otázok zdravia, zamestnanosti a ... pôvodných obyvateľov Arktídy

1 Život na pomedzí ekonomík

Pôvodní obyvatelia Arktídy žijú v tzv. zmiešanom systéme ekonomík. „Zmiešané ekonomiky sú kombináciou formálnej ekonomiky založenej na hotovostných tokoch a ekonomiky založenej na tradičných znalostiach o získavaní potravín, odevov a iných komodít.“¹

¹ KOIVUROVA, T. – TERVO, H. – STEPIEN, A. (2008): Background paper: Indigenous Peoples in the Arctic. s. 8.

Ich tradičný spôsob života bol ovplyvnený industrializáciou, globalizáciou či spoločenskými zmenami do takej miery, že návrat k čisto tradičnému spôsobu života je nemožný. Aj pôvodní obyvatelia využívajú pri love moderné technológie ako skútre, GPS navigáciu a podobne. Ich život je síce úzko prepojený s prírodou a tradičnými vedomosťami, ale nežijú úplne oddelení od moderného sveta, ako by sme sa mohli domnievať. Samozrejme, v rámci takého obrovského územia, akým je Arktída, nemožno túto mieru generalizovať, ale vplyv západnej civilizácie je nepopierateľný.

Tradičná „ekonomika“ nemôže byť oddelená od vplyvu tej svetovej alebo právnych predpisov príslušného štátu či medzinárodnoprávných regulácií. Aktivity, ako napríklad ťažba nerastných surovín, rybolov alebo turizmus, významne ovplyvňujú nielen životné prostredie, ale z ekonomického hľadiska môžu mať vplyv na vytvorenie nových pracovných miest v regióne.

V súčasnosti je nemožné žiť bez finančného príjmu, a to sa týka aj tejto kategórie arktického obyvateľstva. Problémom však je, že tieto skupiny nie sú dostatočne kvalifikované na výkon akéhokoľvek zamestnania, a preto sa ponuka väčšinou obmedzuje na sezónne zamestnania či prácu na čiastočný úväzok. Nízka úroveň vzdelania a segregácia od prevažujúcej domácej populácie sťažuje uplatnenie sa domorodých komunit v iných zamestnaniach. Ich hlavným zdrojom obživy zostávajú tradičné činnosti, ako lov zveri a tuleňov, rybolov, chov sobov a psov, výroba umeleckých predmetov a podobne. Nedostatok pracovných ponúk či kvalitných pracovných ponúk je v Arktíde v kontraste s vysokými cenami potravín (veľakrát dovážanými odinakaďal').

V dôsledku klimatických zmien sa podmienky na lov a rybolov rapídne zmenili, a teda získavanie potravy tradičným spôsobom je kompenzované inými zdrojmi potravy, ktoré sú ekonomicky náročnejšie.

2 Zmeny kultúrneho a sociálneho charakteru

Výpočet zmien, ktoré priniesla západná civilizácia, je rozsiahly – od zavlečenia nových chorôb Európanmi, cez zmenu kočovného života na usadlý, násilné presídľovanie, internátne školy (*boarding schools*), asimiláciu, zánik pôvodných jazykov, sociálne zmeny v komunitách ako strata významného postavenia starších, atď. Vytrácanie sa pôvodných znalostí domorodého obyvateľstva môže mať dokonca aj vplyv na úspešnosť či bezpečnosť pri love. Lovci nemusia mať dostatok znalostí, čo zvyšuje riziko pri love, napr. na ľade.

Zmena stravovacích návykov môže mať vplyv aj na kultúrny aspekt stravovania. V Arktíde sa ničím neplytvá, aj živočíšna spotreba je nastavená tak, že zvieru sa zužitkuje bezo zvyšku a uctí sa modlitbou a tabakom. Pri nákupe v supermarkete však tieto ceremónie nebude nikto vykonávať, čoho dôsledkom môže byť aj vytrácanie sa pôvodných zvykov.² Tieto zmeny v súvislosti s environmentálnymi zmenami môžu mať za následok totálnu stratu základných a charakteristických sociálnych a kultúrnych znakov určitých skupín pôvodných obyvateľov, akou je napríklad lovecká kultúra Inuitov.

Tradičný spôsob života v sebe zahŕňa okrem získavania potravy aj zhotovovanie odevov, spoločenské väzby medzi členmi, sebaúctu, kultúrne charakteristiky a hodnoty, zdravie, atď. Z tohto dôvodu môže zanechanie tradičného spôsobu života viesť k významným sociálnym, ekonomickým a kultúrnym zmenám.³

Negatívnym príkladom sú rozvrátené komunity pôvodných obyvateľov v USA a Kanade, kde snahy o asimiláciu vyústili do totálneho rozkladu sociálnych štruktúr a vzájomných väzieb v rámci týchto spoločenstiev. Výsledkom je vysoká miera závislostí na

² CBC (2019): This Indigenous scholar chose a vegan diet to honour Mi'kmaw teachings.

³ KOIVUROVA, T. – TERVO, H. – STEPIEN, A. (2008): Background paper: Indigenous Peoples in the Arctic. s. 8.

alkohole a drogách, nízka životná úroveň, nezamestnanosť, chudoba, vysoká miera znásilnení, depresí a samovrážd a život na okraji záujmu vlády.

Ďalším aspektom je vylúčňovanie domorodých komunit v dôsledku nedostatku príležitostí na severe a vymieranie pôvodných jazykov.

3 Environmentálne zmeny a ich vplyv na pôvodné obyvateľstvo

Klimatické zmeny sa prejavujú všade na Zemi, ale nikde nie sú také zjavné a rýchle ako v Arktíde. V Arktíde sú zintenzívňované aj napriek tomu, že tieto zmeny majú svoj pôvod v ľudskej činnosti vykonávanej inde vo svete. Najvýznamnejšími zmenami sú úbytok ľadovej pokrývky a zmeny permafrostu.

Ohrozený je vďaka tomu aj tradičný spôsob života a lovu. Tenká ľadová pokrývka môže sťažiť lov či znemožniť prístup do vzdialených rybolovných a lovných oblastí – to sa týka ľudí aj zvierat. Niektoré oblasti sú vďaka ľadovej pokrývke spojené s inými sídlami a jej nestálosť znemožňuje cestovanie, alebo je vďaka tomu veľmi nebezpečné, takže sú odrezané od zdrojov. Pre niektoré vzdialené komunity to však môže znamenať uľahčenie prístupu.

Ľad na druhej strane predstavuje fyzickú bariéru zabraňujúcu migrácii druhov medzi oceánmi a strata ľadovej pokrývky má dramatický vplyv aj na morský ekosystém a biodiverzitu. Roztápanie ľadovcovej pokrývky, okrem spriechodnenia námorných trás, so sebou prináša aj otvorený prístup pre mimoarktické druhy. Tie môžu pôvodné arktické druhy zatláčať bližšie k pólu alebo sa tam vydajú samy v dôsledku zvýšených teplôt. Zvyšujúce teploty spôsobujú prítomnosť väčšieho počtu hmyzu, čo môže mať významný vplyv na lovené a chované zvieratá.

Migrácia rýb môže mať aj právne dôsledky. Podľa Briana Mackenzieho, výskumníka Dánskej technickej univerzity, v prípade, že sa niektoré druhy rýb v dôsledku klimatických zmien premiestnia do jurisdikcie iného štátu, to môže vyústiť do konfliktov o prístup do rybolovnej oblasti.⁴ V rámci právneho inštitútu výlučnej ekonomickej zóny majú pobrežné štáty výlučné práva lovu v rámci 200 námorných míľ od pobrežia. Táto právna hranica negarantuje výskyt rýb v rámci nej, ale zase nevylučuje, že sa rybolovné zdroje nepresunú z medzinárodných vôd (kde ich môžu loviť všetky štáty) práve do tejto zóny. Rybolov v medzinárodných vodách nepodliehajúcich suverénnym právam žiadneho štátu je regulovaný regionálnymi organizáciami pre riadenie rybolovu (*Regional Fisheries Management Organizations*). V častiach Arktídy zahŕňajúcich sever Kanady a Aljašky či oblasť pozdĺž pobrežia Sibíri zatiaľ takáto regionálna organizácia nebola založená, keďže rybolov tam nie je až taký rozsiahly, ale v dôsledku zvýšeného záujmu o rybolov môžu byť v budúcnosti zaujímavejšie.⁵

Roztápanie permafrostu spôsobuje zvyšovanie objemu metánu v atmosfére, keďže z neho uniká uhlík, ktorý bol v pôde uskladnený po dlhú dobu, a prispieva k zvyšovaniu objemu skleníkových plynov v atmosfére. Ďalším dôsledkom je narušenie stability infraštruktúry, stavieb, ciest, potrubí, atď. na ňom postavených alebo naopak ich zaplavovanie, respektíve nasakovanie vodou a ohrozenie nízko položených pobrežných oblastí v dôsledku erózie pôdy. Sídla ako Newtown, Kivalina, Shishmaref a mnohé ďalšie sú známe ako kritické prímorské oblasti, z ktorých morský príboj odrezáva extrémnou rýchlosťou časti pobrežia. Niektoré boli už viackrát relokované, iné sťahovanie ešte len čaká. Štáty museli vyčleniť na tento účel nemalé sumy a takisto aj na údržbu existujúcej infraštruktúry.

Patogény, po dlhé desaťročia zamrznuté v permafroste, sa jeho roztápaním stávajú aktívnymi. Šírenie chorôb, ktoré sa desiatky rokov v oblastiach nevyskytovali, môže mať devastačné následky pre populácie žijúce v Arktíde. Okrem toho, že sú priamo ohrození samotní obyvatelia, je ohrozený aj ich zdroj obživy.

⁴ HOAG, H. (2016): Ocean warming is already affecting Arctic fish and birds.

⁵ WORLD OCEAN REVIEW (2020): Catching fish in international waters.

Na Jamale v júli 2016 po odkrytí vyše 70-ročného zvieracieho pohrebiska uhynulo približne 1 200 sobov na nákazu antraxom. Spolu ochorelo 72 ľudí, vrátane 41 detí, zomrel jeden 12-ročný chlapec.⁶ Spóry antraxu dokážu prežiť v zamrznutých ľudských a zvieracích ostatkoch stovky rokov a vzhľadom na zamrznutú pôdu sa nepochováva hlboko.⁷ V oblasti sa našla dokonca aj DNA vírusu kiahní, o ktorých sa predpokladalo, že boli vyhubené od roku 1979.⁸ Tieto prípady pravdepodobne nebudú ojedinelé, keďže medzi rokmi 1897 až 1925 na Sibíri zomrelo na nákazu antraxom 1,5 milióna jeleňov⁹ a takéto pohrebiská sú roztrúsené po celej Sibíri.

Arktické ekosystémy a ich domorodé obyvateľstvo sú mimoriadne ohrozené kumuláciou perzistentných organických látok v živých organizmoch a kontaminácia ich prirodzenej tradičnej stravy je pre nich otázkou verejného zdravia.¹⁰ Vzhľadom na jedinečné geografické a klimatické charakteristiky sa Arktída stala konečným cieľom pre znečisťujúce látky prepravované na veľké vzdialenosti vzdušnými alebo oceánskymi prúdmi. Tieto látky sa prostredníctvom potravinových reťazcov dostávajú do živočíšnych druhov, ktoré tvoria tradičné zdroje potravy pre mnoho obyvateľov Arktídy.

To však nie je jediný problém, ktorý by pri drastickej zmene stravovacích návykov (ktoré by mali za následok zmenu dopytu po mäse) mohol ovplyvniť aj spôsob života pôvodných obyvateľov. Dostupnosť kupovaných potravín, ktoré netvoria typickú stravu pôvodných obyvateľov, negatívnym spôsobom ovplyvňuje ich zdravie – výsledkom je obezita a diabetes či väčší výskyt rakoviny, ochorení pľúc, hrubého čreva, žalúdka a podobne.

Záver

Pôvodné skupiny obyvateľstva sú tými najzraniteľnejšími skupinami v Arktíde. Historicky majú istú schopnosť prispôbiť sa meniacim sa podmienkam, ale táto kapacita sa pri kumulácii viacerých faktorov oslabuje. Vplyv environmentálnych zmien v kombinácii so spoločenskými zmenami môžu pre ich tradičný spôsob života znamenať významné ekonomické, sociálne či kultúrne zmeny.

Z ekonomického hľadiska môžeme pozitívne hodnotiť vplyv aktuálne prebiehajúcich zmien na rozvoj poľnohospodárstva, turizmu, vytváranie nových pracovných miest či spriechodňovanie plavebných trás či zníženie nákladov na kúrenie. Negatívnymi ekonomickými dôsledkami sú zvýšené výdaje na udržiavanie rozrušenej infraštruktúry a následné ďalšie zvýšenie cien za dodávky substitučných druhov potravín, náklady na zdravotnú starostlivosť v prípade nákaz alebo kontaminácie zdrojov pitnej vody, náklady na relokáciu sídel v dôsledku erózie pôdy.

Na spoločenskú zmenu vo vnútri komunit má významný vplyv modernizácia. Zachovať tradičný spôsob života bez akéhokoľvek vplyvu moderných technológií je nemožné. Prenos tradičných vedomostí z uznávaných starších príslušníkov komunit je obmedzený nielen v dôsledku sociálnych zmien, ale aj mierou aplikovateľnosti týchto znalostí na aktuálne meniace sa environmentálne podmienky, na ktoré už tieto vedomosti veľakrát nemožno uplatniť.

V komunitách poznať asimilačné snahy aj po viac ako storočí. Dôsledkom sú narušené vzťahy v rámci spoločenstiev a problémy, ktorými sú doslova charakteristické – nezamestnanosť, depresie, alkoholizmus a drogová závislosť, vysoká miera samovrážd.

⁶ RESNICK, B. (2017): Melting permafrost in the Arctic is unlocking diseases and warping the landscape.

⁷ LUHN, A. (2016): Anthrax outbreak triggered by climate change kills boy in Arctic Circle.

⁸ THE SIBERIAN TIMES (2016): 40 now hospitalised after anthrax outbreak in Yamal, more than half are children.

⁹ REVICH, B. A. – PODOLNAYA, M. A. (2011): Thawing of permafrost may disturb historic cattle burial grounds in East Siberia.

¹⁰ Štokholmský dohovor o perzistentných organických látkach (2001).

Pôvodní obyvatelia sú citlivejší na zmeny z dôvodu využívania tradičných zdrojov potravy. Environmentálne zmeny so sebou prinášajú rôzne problémy spojené so získaním tradičnej potravy, presúvaním sa z miesta na miesto, zmenou dĺžky loveckých sezón, ale aj problémami ovplyvňujúcimi arktické obyvateľstvo ako celok – úbytok snehu a ľadu, rozmŕzanie permafrostu, erózia pôdy.

Použitá literatúra:

1. CBC (2019): This Indigenous scholar chose a vegan diet to honour Mi'kmaw teachings. [online]. Dostupné na: <<https://www.cbc.ca/radio/checkup/will-you-embrace-the-food-guide-s-plant-based-diet-1.4992293/this-indigenous-scholar-chose-a-vegan-diet-to-honour-mi-kmaw-teachings-1.4995159>>.
2. HARAĽOVÁ, D. (2017): Vplyv klimatických zmien na permafrost. In: *Reaguje environmentálna diplomacia dostatočne na nové výzvy v súvislosti s klimatickými zmenami?* [elektronický zdroj]: zborník vedeckých prác - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2017. - ISBN 978-80-225-4490-0. - s. 41-48.
3. HARAĽOVÁ, D. (2017): Zdravie pôvodných obyvateľov Arktídy - vybrané problémy. In: *Medzinárodné vzťahy 2017* [elektronický zdroj]: aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky: zborník príspevkov z 18. medzinárodnej vedeckej konferencie: Zámok Smolenice, 30.11.-1.12.2017 / - Bratislava : EKONÓM publishing, 2017. - ISBN 978-80-225-4488-7. - S. 357-366 online.
4. HOAG, H. (2016): Ocean warming is already affecting Arctic fish and birds. [online]. Dostupné na: <<https://www.newsdeeply.com/arctic/articles/2016/09/08/ocean-warming-is-already-affecting-arctic-fish-and-birds>>.
5. KOIVUROVA, T. – TERVO, H. – STEPIEN, A. (2008): Background paper: Indigenous Peoples in the Arctic. [online]. [Dostupné na: <https://www.academia.edu/1127936/Background_paper_Indigenous_peoples_and_the_Arctic>].
6. LUHN, A. (2016): Anthrax outbreak triggered by climate change kills boy in Arctic Circle. [online]. Dostupné na: <<https://www.theguardian.com/world/2016/aug/01/anthrax-outbreak-climate-change-arctic-circle-russia>>.
7. RESNICK, B. (2017): Melting permafrost in the Arctic is unlocking diseases and warping the landscape. [online]. Dostupné na: <<https://www.vox.com/2017/9/6/16062174/permafrost-melting>>.
8. REVICH, B. A. – PODOLNAYA, M. A. (2011): Thawing of permafrost may disturb historic cattle burial grounds in East Siberia. [online]. Dostupné na: <<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/22114567/>>.
9. Štokholmský dohovor o perzistentných organických látkach (2001). [online]. Dostupné na: <<http://www.minzp.sk/files/press/stokholmsky-dohovor-o-perzistentnych-organickych-latkach.pdf>>.
10. THE SIBERIAN TIMES (2016): 40 now hospitalised after anthrax outbreak in Yamal, more than half are children. [online]. Dostupné na: <<http://siberiantimes.com/other/others/news/n0691-40-now-hospitalised-after-anthrax-outbreak-in-yamal-more-than-half-are-children/>>.
11. WORLD OCEAN REVIEW (2020): Catching fish in international waters. [online]. Dostupné na: <<https://worldoceanreview.com/en/wor-2/fisheries/deep-sea-fishing/catching-fish-in-international-waters/>>.

Kontakt:

Ing. Mgr. Dorota Harakaľová, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemská cesta 1/b

852 35 Bratislava 5

Slovenská republika

e-mail: dorota.harakalova@euba.sk

PLÁN OBNOVY PRE EURÓPU – REAKCIA EÚ NA KRÍZU

RECOVERY PLAN FOR EUROPE – EU RESPONSE TO THE CRISIS

Lubica Harakalová

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: lubica.harakalaova@euba.sk

Abstrakt: Príprava finančného Plánu obnovy pre Európu (Next Generation EU) je reakciou EÚ na celosvetovú krízu vyvolanú pandemickou situáciou v súvislosti s ochorením Covid-19. Tento plán má eliminovať ekonomické a sociálne dopady na členské štáty EÚ, pretože vlády členských štátov boli a sú nútené prijímať obmedzujúce opatrenia, ktoré majú negatívny vplyv predovšetkým na ich ekonomiky. EÚ takisto finančne posilnila návrh viacročného finančného plánu na roky 2021 – 2027, ktorý sa bude schvaľovať koncom roka 2020. Cieľom článku je prehľadne identifikovať oblasti, pre ktoré je určený Plán obnovy a výšky alokácií, ktoré vyčlenila EK pre jednotlivé piliere, ktoré následne schvaľuje Rada a v konečnej fáze Európsky parlament. V rámci Mechanizmu na podporu obnovy a odolnosti schválila Rada finančné alokácie pre jednotlivé členské štáty EÚ, ktorých výšky sú uvedené v článku.

Kľúčové slová: kríza, viacročný finančný rámec, Plán obnovy pre Európu, Mechanizmus na podporu obnovy a odolnosti

JEL: F15, F36, H12

Abstract: EU response to the global crisis caused by a pandemic situation with respect to disease Covid-19 is the preparation of the financial Recovery Plan for Europe (Next Generation EU). The plan is to eliminate economic and social impacts on the EU member states because member governments were and are forced to adopt restrictive measures which have particularly affected the economy. The EU has also financially strengthened the draft multiannual financial plan for 2021 – 2027, which will be approved at the end of 2020. The aim of the article is to clearly identify the areas for which the Recovery Plan is intended and allocate the allocation by the EC for individual pillars. Under the Recovery and Resilience Facility, the Council approved financial allocations for individual EU member states, the amounts of which are part of the article.

Key words: crisis, multiannual financial framework, Recovery Plan for Europe, Recovery and Resilience Facility

JEL: F15, F36, H12

Úvod

Európska únia (EÚ) v súčasnosti čelí situácii, v ktorej sa nenachádzala nikdy vo svojej histórii, a to pandémie v súvislosti s vírusovým ochorením Covid-19. Od vzniku krízovej situácie na začiatku roku 2020 boli členské štáty EÚ nútené prijímať opatrenia, ktoré zasiahli predovšetkým ich ekonomiky. Inštitúcie EÚ predložili návrh súboru finančných nástrojov, ktoré majú eliminovať ekonomické dopady obmedzení v členských štátoch EÚ. Európska komisia (EK, Komisia) navrhla dvojakú reakciu na riešenie súčasnej krízovej situácie, a to nástrojom Plán obnovy pre Európu (Next Generation EU) na zvýšenie rozpočtu EÚ vďaka novému financovaniu a posilneným dlhodobým rozpočtom EÚ na roky 2021 – 2027.

Lisabonská zmluva označuje finančnú perspektívu ako viacročný finančný rámec (VFR). Stal sa záväzným právnym aktom, a to podľa článku 312.¹ Prvý VFR sa podľa Lisabonskej zmluvy schválil na obdobie rokov 2014 – 2020. Súčasťou je Medziinštitucionálna dohoda medzi Európskym parlamentom, Radou a Komisiou o rozpočtovej disciplíne, spolupráci v rozpočtových otázkach a riadnom finančnom hospodárení, ktorá bola podpísaná 9. a 10. decembra 2013 predstaviteľmi všetkých troch zmluvných strán.²

Na obdobie rokov 2021 – 2027 EK predložila Rade návrh Medziinštitucionálnej dohody medzi Európskym parlamentom, Radou a Komisiou o rozpočtovej disciplíne, spolupráci v rozpočtových záležitostiach a správnom finančnom riadení 2. mája 2018. V dôsledku situácie súvisiacej s krízou vyvolanou pandémiou ochorenia Covid-19 EK predložila 28. mája 2020 pozmenený návrh Medziinštitucionálnej dohody, ktorý je doplnený o ustanovenia týkajúce sa zriadenia Nástroja EÚ na obnovu (Európsky nástroj obnovy).

1 Metodológia

Cieľom článku je popis nástrojov EÚ, ktoré budú súčasťou opatrení na zmiernenie dopadov krízy súvisiacej s ochorením Covid-19. Základnou metódou pri písaní článku bolo štúdium oficiálnych dokumentov, ktoré vydávali a vydávajú inštitúcie EÚ. Tieto dokumenty sú dostupné na oficiálnych stránkach inštitúcií EÚ a na oficiálnej stránke EUR-LEX, ktorá poskytuje prístup k právu EÚ. Nakoľko schvaľovací proces Plánu obnovy pre Európu (Next Generation EU) prebieha súbežne so schvaľovaním VFR na roky 2021 – 2027, v článku bolo potrebné identifikovať konkrétne finančné nástroje, ktoré sú priamou reakciou na pandemickú krízu. Plán obnovy je v súčasnosti ešte len v procese schvaľovania prostredníctvom tzv. spolurozhodovacieho procesu, preto aj prístup k vedeckým článkom je obmedzený. Pri stanovení záverov sme vychádzali z vyjadrení predstaviteľov členských štátov EÚ a komentátorov, ktorí komentovali prijímanie dokumentu v rámci procesu schvaľovania.

2 Plán obnovy pre Európu (Next Generation EU)

EK zverejnila 26. mája 2020 rozsiahly Plán obnovy pre Európu, založený na využití plného potenciálu rozpočtu EÚ ako reakcie na dôsledky šíriaceho sa ochorenia Covid-19 a nového Nástroja na obnovu Európy³. Cieľom plánu je zmierniť ekonomické a sociálne dôsledky súvisiace s pandémiou koronavírusu v členských štátoch EÚ. Komisia navrhla dvojakú reakciu – predovšetkým posilnený VFR na roky 2021 – 2027 a nový, dočasný finančný nástroj na odstránenie dôsledkov pandémie pod názvom Plán obnovy pre Európu (Next Generation EU). Tento nástroj má posilniť rozpočet EÚ prostredníctvom nových finančných prostriedkov, získaných na finančných trhoch v rokoch 2021 – 2024. Plán európskej obnovy poskytne celkovo 1,85 bilióna eur, pričom posilnený VFR na roky 2021 – 2027 počítá s celkovou sumou 1 100 mld. eur a nový nástroj obnovy so sumou 750 mld. eur.

Plán obnovy ako nový nástroj EÚ by mal byť postavený na troch pilieroch:

1. Podpora členských štátov pri procese obnovy,
2. Naštartovanie hospodárstva a pomoc v oblasti súkromných investícií,
3. Poučenie z krízy.

Plán obnovy pre Európu počítá s financovaním jednotlivých pilierov prostredníctvom VFR a zároveň aj nových nástrojov v rámci nástroja Next Generation EU.

¹ ZMLUVA O FUNGOVANÍ EÚ.

² ÚRADNÝ VESTNÍK EÚ (2013): MEDZIINŠTITUCIONÁLNA DOHODA z 2. decembra 2013 medzi Európskym parlamentom, Radou a Komisiou o rozpočtovej disciplíne, spolupráci v rozpočtových otázkach a riadnom finančnom hospodárení (2013/C 373/01).

³ OZNÁMENIE KOMISIE EURÓPSKEMU PARLAMENTU, EURÓPSKEJ RADE, RADE, EURÓPSKEMU HOSPODÁRSKEMU A SOCIÁLNEMU VÝBORU A VÝBORU REGIÓNOV. Správny čas pre Európu: náprava škôd a príprava budúcnosti pre ďalšie generácie COM(2020) 456 final.

Prvý pilier – Podpora členských štátov – má tri nástroje. V rámci nástroja Mechanizmus na podporu obnovy a odolnosti počíta so sumou 560 mld. eur, z ktorých 310 mld. eur je v návrhu Komisie určených na granty a 250 mld. eur na úvery. Členské štáty by mali k 15. októbru 2020 predložiť návrhy plánov podpory obnovy a odolnosti. Tieto finančné nástroje sú určené pre všetky členské štáty. Druhý nástroj prvého piliera, REACT-EU – Pomoc pri obnove v rámci politiky súdržnosti a pri obnove území v Európe, predpokladá dodatočné financovanie politiky súdržnosti v rokoch 2020 – 2022. Tretí nástroj – Podpora zelenej transformácie s cieľom dosiahnuť klimaticky neutrálne hospodárstvo prostredníctvom finančných prostriedkov z nástroja Next Generation EU – predstavuje návrh na posilnenie rozpočtu Fondu na spravodlivú transformáciu s cieľom pomôcť členským štátom urýchliť ich prechod ku klimatickej neutralite. V rámci tohto nástroja sa predpokladá posilnenie rozpočtu Európskeho poľnohospodárskeho fondu pre rozvoj vidieka. Tento pilier je zameraný na krajiny a regióny najviac postihnuté krízou na základe závažnosti hospodárskych a sociálnych dôsledkov, vrátane úrovne nezamestnanosti mladých ľudí a relatívnej prosperity členských štátov.

Druhý pilier má dva nástroje: posilnený Program InvestEU vrátane nástroja strategických investícií a nový Nástroj na podporu platobnej schopnosti s cieľom podporiť kapitál životaschopných spoločností. InvestEU zabezpečí rozpočtovú záruku na financovanie investičných projektov, pričom z Next Generation EU bude poskytnutá časť prostriedkov pre tento účel. Tento pilier je k dispozícii všetkým štátom, osobitne však tým, kde štátna pomoc je nedostatočná.

Tretí pilier je orientovaný na zdravotníctvo a projekty civilnej ochrany. Má dva nástroje: nový program v oblasti zdravia s cieľom pomôcť Európe pripraviť sa na budúce ohrozenia zdravia pod názvom EU4Health a posilnenie systému rescEU, mechanizmu Únie v oblasti civilnej ochrany, s cieľom reagovať na núdzové situácie veľkého rozsahu. Finančné prostriedky z tohto nástroja sú k dispozícii všetkým členským štátom.

Komisia navrhla, aby aj ostatné programy a nástroje, ktoré existovali v predchádzajúcich obdobiach, boli posilnené, pretože sú dôležité pri zdolávaní pandémie a budú zvyšovať odolnosť EÚ pri budúcich krízových javoch. Jedná sa o nástroje, akými sú Horizont Európa, Nástroj na prepájanie Európy, Digitálna Európa, Nástroj predvstupovej pomoci, spoločná poľnohospodárska politika a pod.

Hlavným cieľom Plánu obnovy je tlmiť nárazy, ktoré vznikajú v súvislosti s pandemiou Covid-19, avšak podľa Grosa⁴ je to len ďalší balík peňazí pre členské štáty bez hlavného účelu stlmiť dopady krízy. Podľa neho len nástroj REACT-EU je definovaný ako nástroj riešenia sociálno-ekonomických dopadov krízy. Gros dokonca navrhuje, aby prostriedky z Plánu obnovy boli pridelené až po vyhodnotení dopadov krízy na jednotlivé členské štáty.

Komisia tiež navrhuje posilnenie flexibility rozpočtu EÚ a núdzových nástrojov, a to nasledovne:

- zvýšenie maximálnej ročnej sumy do výšky 3 mld. eur v nástroji Rezerva na solidaritu a núdzovú pomoc,
- Fond solidarity rozšíriť o veľké zdravotné krízy a navýšiť maximálnu ročnú sumu vo výške 1 mld. eur,
- v rámci Európskeho fondu na prispôsobenie sa globalizácii zníženie prahovej hodnoty pre aktiváciu fondu na 250 prepustených pracovníkov a zvýšenie minimálnej ročnej sumy vo výške 0,386 mld. eur.⁵

⁴ GROS, D. (2020): Shock absorber or larger, debt-financed EU budget?

⁵ OZNÁMENIE KOMISIE (2020): Rozpočet EÚ umožňujúci realizáciu plánu obnovy Európy COM(2020) 442 final.

3 Financovanie Plánu obnovy

Na financovanie potrebných investícií Komisia navrhla vydanie dlhopisov na finančných trhoch v mene EÚ. Aby sa umožnilo vypožičanie prostriedkov, Komisia zmení rozhodnutie o vlastných zdrojoch a zväčší manévrovací priestor rozdielom medzi stropom vlastných zdrojov dlhodobého rozpočtu (maximálnou sumou finančných prostriedkov, ktoré Únia môže požadovať od členských štátov na financovanie svojich výdavkov) a skutočnými výdavkami. Komisia si požičia maximálne 750 mld. eur, pričom väčšina týchto prostriedkov bude sústredená v období rokov 2020 – 2024, pričom granty by mali byť 500 mld. eur a úvery 250 mld. eur. Tento pomer (granty/úvery) by viac vyhovoval aj Slovensku, pretože Komisia si tieto peniaze požičia za veľmi nízky úrok, čo si požičiava aj Slovensko, takže by takýto úver nepotrebovalo.⁶

V rámci nástroja Next Generation EU by najväčšia suma mala smerovať do 1. piliera – Podpora členských štátov pri obnove, a to do Mechanizmu na podporu obnovy a odolnosti s celkovou alokáciou 560 mld. eur, pričom úvery budú z toho tvoriť 250 mld. a 310 mld. by mali predstavovať granty.⁷

21. júla 2020 na zasadnutí Európskej rady sa lídri členských krajín dohodli na rozdelení finančných prostriedkov v rámci nástroja Next Generation EU medzi jednotlivé piliere a nástroje. Najvýznamnejšou zmenou oproti pôvodnému návrhu Komisie je prerozdelenie na granty a úvery – granty by mali byť vo výške 390 mld. eur a úvery vo výške 360 mld. eur. Návrh v prospech väčšieho podielu úverov presadzovala tzv. “šetrná štvorka“ – Holandsko, Rakúsko, Švédsko a Dánsko. Spolu s VFR sa v rokoch 2021 – 2027 nakoniec rozdelí 1, 074 bilióna eur. V tabuľke 1 sú uvedené alokácie pre jednotlivé piliere ako návrh Komisie a návrh Európskej rady.

Celkovo sa v rámci najvýznamnejšieho 1. piliera v rámci Mechanizmu na podporu a obnovy a odolnosti rozdelí 672,5 mld. eur, pričom granty budú tvoriť 312,5 mld. eur a úvery budú tvoriť 360 mld. eur, znížia sa alokácie pre výskum v rámci Horizontu 2020 a tiež sa znižuje na úkor zelenej transformácie. Rokovania tiež ukázali hlboké rozdiely medzi severom a juhom či východom a západom EÚ.⁸

⁶ AMRICH, V. (2020): Slovensku prospejú viac granty než pôžičky, s. 11.

⁷ OZNÁMENIE KOMISIE (2020): Rozpočet EÚ umožňujúci realizáciu plánu obnovy Európy COM(2020) 442 final.

⁸ Financial Times in *Hospodárske noviny* (2020): Fond obnovy je zlomovým momentom integrácie, s. 6.

Tabuľka 1: Rozdelenie finančných prostriedkov medzi jednotlivé piliere v rámci Next Generation EU (v mld. eur)

	Návrh Komisie	Návrh Rady
1. pilier: Podpora členských štátov pri obnove		
Mechanizmus na podporu obnovy a odolnosti	560,0	672,5
Z toho granty	310,0	312,5
Z toho úvery	250,0	360
REACT-EU	50,0	47,5
Rozvoj vidieka	15,0	7,5
Fond na spravodlivú transformáciu	30,0	10,0
2. pilier: Naštartovanie hospodárstva a pomoc v oblasti súkromných investícií		
Nástroj na podporu platobnej neschopnosti	26,0	26,0
InvestEU	15,3	3,6
Nástroj pre strategické investície	15,0	15,0
3. pilier: Poučenie z krízy		
Program v oblasti zdravia	7,7	7,7
Systém rescEU	2,0	1,9
Horizont Európa	13,5	5,0
Susedská, rozvojová a medzinárodná spolupráca	10,5	10,5
Humanitárna pomoc	5,0	5,0
SPOLU	750	750

Zdroj: Európska komisia⁹, Európska rada¹⁰.

Nakoľko najvýznamnejším finančným nástrojom je pre členské krajiny Mechanizmus na podporu obnovy a odolnosti vo forme grantov, v tabuľke 2 uvádzame alokácie pre členské krajiny tak, ako to navrhla Európska rada na svojom júlovom rokovaní.

Tabuľka 2: Mechanizmus na podporu obnovy a odolnosti – granty (v mld. eur, v cenách z roku 2018), pridelenie podľa členských štátov

Členský štát	70 % pridelených prostriedkov (záväzok na roky 2021 – 2022)	30 % pridelených prostriedkov* (záväzok na rok 2023)
Rakúsko	2,082	0,913
Belgicko	3,402	1,746
Bulharsko	4,326	1,655
Chorvátsko	4,322	1,628
Cyprus	0,764	0,204
Česko	3,301	3,444
Dánsko	1,216	0,338
Estónsko	0,709	0,308

⁹ OZNÁMENIE KOMISIE EURÓPSKEMU PARLAMENTU, EURÓPSKEJ RADE, RADE, EURÓPSKEMU HOSPODÁRSKEMU A SOCIÁLNEMU VÝBORU A VÝBORU REGIÓNOV. Správny čas pre Európu: náprava škôd a príprava budúcnosti pre ďalšie generácie COM(2020) 456 final.

¹⁰ EUROPEAN COUNCIL (2020): Conclusions, 17 – 21 July 2020, s. 5.

Fínsko	1,550	0,782
Francúzsko	22,699	14,695
Nemecko	15,203	7,514
Grécko	12,612	3,631
Maďarsko	4,330	1,927
Írsko	0,853	0,420
Taliansko	44,724	20,732
Lotyšsko	1,531	0,342
Litva	1,952	0,480
Luxembursko	0,072	0,021
Malta	0,160	0,044
Holandsko	3,667	1,905
Poľsko	18,917	4,143
Portugalsko	9,107	4,066
Rumunsko	9,529	4,271
Slovinsko	1,195	0,363
Slovensko	4,333	1,502
Španielsko	43,480	15,688
Švédsko	2,716	0,985
SPOLU EÚ 27	218,750	93,750

*30 % pridelených prostriedkov na základe hospodárskej prognózy z leta 2020.

Zdroj: European Commission(2020): Recovery and Resilience Facility – Grants allocation per Member State (2018 prices).

Členské štáty budú pridelovať Únii zdroje potrebné na pokrytie finančných záväzkov a podmienených záväzkov vyplývajúcich z pôžičky, na ktorú členské štáty splnomocnili EK. Tieto záväzky členské štáty začnú splácať 1. januára 2028 a ukončené budú k 31. decembru 2058. 10. novembra 2020 došlo k dohode medzi Európskou radou a Európskym parlamentom o konečnej podobe Plánu obnovy tak, ako ho navrhla Rada na svojom rokovaní v júli 2020. Súčasťou dohody je aj návrh nových vlastných zdrojov rozpočtu, a nakoľko niekoľko nástrojov Plánu obnovy bude kofinancovaných prostredníctvom rozpočtu EÚ, je tiež táto časť dohody pre plán významná. Niektoré nové vlastné zdroje by mohli začať plynúť do rozpočtu počnúc rokom 2021 (digitálna daň, daň z emisií) a ďalšie od roku 2024 (napr. daň z finančných transakcií).

V polovici novembra Maďarsko a Poľsko deklarovali svoj nesúhlasný postoj pri schvaľovaní VFR na roky 2021 – 2027, s ktorým súvisí aj schvaľovanie Plánu obnovy pre Európu. Dôvodom ich nesúhlasu je, že prístup k európskym peniazom je podmieneným funkčným právnym štátom. Aj keď na schválenie Plánu obnovy stačí kvalifikovaná väčšina, Poľsko a Maďarsko zablokovali rozhodnutia o vlastných zdrojoch rozpočtu, čím zablokovali aj schvaľovanie VFR, a teda aj Plánu obnovy. Avšak na rokovaní Rady v dňoch 10. – 11. decembra 2020 sa podarilo dôjsť ku kompromisu a sporné ustanovenie dostalo omnoho miernejšiu formu. „*Opatrenia v rámci mechanizmu budú musieť byť primerané vplyvu porušení zásad právneho štátu na správne finančné riadenie rozpočtu Únie alebo na finančné záujmy Únie, pričom príčinná súvislosť medzi týmito porušeniami a negatívnymi dôsledkami pre finančné záujmy Únie bude musieť byť dostatočne priama a riadne preukázaná. Samotné zistenie, že došlo k porušeniu zásad právneho štátu, nepostačuje na aktiváciu mechanizmu.*“¹¹ Takto definované závery Rady umožňujú pokračovať v schvaľovacom procese celého balíku rozpočtu, Plánu obnovy a viacročného finančného plánu a vyhnúť sa tak rozpočtovému

¹¹ EURÓPSKA RADA (2020): Závery 10. – 11. decembra 2020, s. 2.

provizóriu. Členské štáty stoja v súčasnosti pred úlohou vypracovať svoje národné plány obnovy. Jedným z hlavných problémov, na ktoré sa vo všeobecnosti poukazuje, je schopnosť absorpcie množstva financií, ktoré budú mať jednotlivé členské štáty k dispozícii, a to v pomerne krátkom čase. Je všeobecne známy fakt, že najmä stredovýchodné členské štáty nedokážu vyčerpať alokované prostriedky v rámci európskych fondov. Na základe modelu je v podstate nemožné využiť financovanie (granty a pôžičky) na zvýšenie investícií vo verejnom sektore. Väčšina z finančných prostriedkov z Plánu obnovy sa bude musieť použiť na širšiu rozpočtovú podporu, prípadne na podporu súkromných investícií.¹²

Záver

Začiatok krízy poukázal na to, že v prvotných fázach sa členské štáty zachovali skôr národne, ako újine. Bolo to aj preto, že reakcia Európskej únie (EÚ) bola oneskorená a aj z členských štátov akoby pomoc neprichádzala. V súčasnosti Európska komisia (EK, Komisia) dostala mimoriadne právomoci na riešenie a koordináciu vzniknutej situácie. Zdá sa, že v krízovej situácii vedia inštitúcie EÚ a členské štáty nájsť dohodu, Komisia sa môže dočasne správať ako federálna vláda.¹³ EÚ sa po prvýkrát vo svojej histórii zadlží, a to práve vďaka nástroju Next Generation EU, celkovo je EK oprávnená požičať si v mene EÚ 750 mld. eur.

Veľmi významným faktom je, že granty v rámci mechanizmu obnovy sú koncentrované na veľmi krátke obdobie rokov 2021 až 2023. Na jednej strane to znamená, že EÚ si uvedomuje vážnosť situácie a „kto rýchlo dáva, dvakrát dáva“. Na druhej strane to pre členské štáty znamená veľmi rýchle spracovanie národných plánov obnovy pre konkrétne oblasti a ciele. Slovensku to môže spôsobiť vážne problémy s implementáciou takéhoto plánu, pretože Slovensko má dlhodobý problém permanentného čerpania eurofondov. Vládou predstavený plán je zatiaľ len rámcovým dokumentom, ktorý je smerovaný do ôsmich oblastí. Vzhľadom na to, že plán čerpania prostriedkov z Plánu obnovy je nastavený počnúc rokom 2021, je potrebné pripraviť národný plán obnovy, aby alokácie vyčlenené pre Slovensko boli čerpané okamžite a hlavne zmysluplne.

Použitá literatúra:

1. ALCIDI, C. – GROS, D. – CORTI, F. (2020): Who will really benefit from the Next Generation EU funds? s. 6- 7. [online]. [Citované 18.11.2020]. Dostupné na: https://www.ceps.eu/download/publication/?id=30497&pdf=PI2020-25_Next-Generation-EU_funds.pdf.
2. AMRICH, V. (2020): Slovensku prospejú viac granty než pôžičky. In Hospodárske noviny, číslo 139, 21.júla 2020, s.11.
3. EUROPEAN COMMISSION (2020): EU'S NEXT LONG-TERM BUDGET & NextGenerationEU: KEY FACTS AND FIGURES [online]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/about_the_european_commission/eu_budget/mff_factsheet_agreement_en_12.11_v3.pdf.
4. EUROPEAN COMMISSION (2020): Recovery and Resilience Facility – Grants allocation per Member State (2018 prices). [online]. [Citované 29.10.2020.] Dostupné na: https://ec.europa.eu/info/files/recovery-and-resilience-facility-grants-allocation-member-state-2018-prices_sk.
5. EUROPEAN COUNCIL (2020): Conclusions, 17-21 July 2020 [online]. [Citované 9.11.2020]. Dostupné na: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2020/07/21/european-council-conclusions-17-21-july-2020/>.

¹² ALCIDI, C. – GROS, D. – CORTI, F. (2020): Who will really benefit from the Next Generation EU funds? s. 6-7.

¹³ NEUMANN, S. (2020): Európska únia by mala chrániť členské štáty, s. 6.

6. EURÓPSKA RADA (2020): Závěry.10. – 11. decembra 2020. [online]. [Citované 9.11.2020]. Dostupné na: <https://www.consilium.europa.eu/media/47340/1011-12-20-euco-conclusions-sk.pdf>.
7. EURÓPSKA KOMISIA (2018): Návrh Medziinštitucionálna dohoda medzi Európskym parlamentom, Radou a Komisiou o rozpočtovej disciplíne, spolupráci v rozpočtových záležitostiach a správnom finančnom riadení COM(2018) 323 final [online]. Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/HTML/?uri=CELEX:52018PC0323&from=EN>.
8. EURÓPSKA KOMISIA (2020) : Zmenený návrh Medziinštitucionálna dohoda medzi Európskym parlamentom, Radou a Komisiou o rozpočtovej disciplíne, spolupráci v rozpočtových záležitostiach a správnom finančnom riadení COM(2020) 444 final [online]. Dostupné na: <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2020/SK/COM-2020-444-F1-SK-MAIN-PART-1.PDF>.
9. FINANCIAL TIMES in Hospodárske noviny: Fond obnovy je zlomovým momentom integrácie, číslo 141, 23.júla 2020, s.6.
10. GROS, D. (2020): Shock absorber or larger, debt-financed EU budget? [online]. [Citované 18.11.2020]. Dostupné na: <https://www.ceps.eu/next-generation-eu-2/>.
11. NEUMANN, S. (2020): Európska únia by mala chrániť členské štáty. In Hospodárske noviny, číslo 129,10.-12.júla 2020,s.6.
12. OZNÁMENIE KOMISIE EURÓPSKEMU PARLAMENTU, EURÓPSKEJ RADE, RADE, EURÓPSKEMU HOSPODÁRSKEMU A SOCIÁLNEMU VÝBORU A VÝBORU REGIÓNOV. Správny čas pre Európu: náprava škôd a príprava budúcnosti pre ďalšie generácie COM(2020) 456 final [online]. Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0456&from=SK>.
13. OZNÁMENIE KOMISIE (2020): Rozpočet EÚ umožňujúci realizáciu plánu obnovy Európy COM(2020) 442 final.
14. ÚRADNÝ VESTNÍK EÚ (2013): MEDZIINŠTITUCIONÁLNA DOHODA z 2. decembra 2013 medzi Európskym parlamentom, Radou a Komisiou o rozpočtovej disciplíne, spolupráci v rozpočtových otázkach a riadnom finančnom hospodárení (2013/C 373/01) [online]. Dostupné na: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013Q1220\(01\)&from=ET](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013Q1220(01)&from=ET).
15. ZMLUVA O FUNGOVANÍ EÚ.

Kontakt:

Ing. Ľubica Harakal'ová, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov
 Ekonomická univerzita v Bratislave
 Dolnozemska cesta 1/b
 852 35 Bratislava 5
 Slovenská republika
 e-mail: lubica.harakalova@euba.sk

TRANZITÍVNA SPRAVODLIVOSŤ V KONTEXTE OZBROJENÉHO KONFLIKTU V LÍBYI V ROKU 2011¹

TRANSITIONAL JUSTICE IN THE CONTEXT OF THE ARMED CONFLICT IN LIBYA IN 2011

Klaudia Hraníková Pytel'ová

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: klaudia.pytelova@euba.sk

Abstrakt: Cieľom príspevku je analyzovať jednotlivé pokusy a snahy o zavedenie mechanizmov tranzitívnej spravodlivosti v post-*kaddáfího* období v Líbyi s časovým limitom rokov 2011 – 2013, a teda ide o obdobie počas medzinárodného ozbrojeného konfliktu v roku 2011 a bezprostredne po ňom. Analýza je do značnej miery obmedzená v dôsledku prebiehajúcej občianskej vojny (ozbrojeného konfliktu nemajúceho medzinárodný charakter) v predmetnom skúmanom čase v Líbyi, nakoľko mechanizmy tranzitívnej spravodlivosti je možné implementovať len v čase mieru a ak je v štáte nastolená bezpečnosť a fungujúci štátny aparát, ktorý by zabezpečoval koncepciu právneho štátu.

Kľúčové slová: ozbrojený konflikt, tranzitívna spravodlivosť, medzinárodné trestné stíhanie, Medzinárodný trestný súd, amnestie, Líbya

JEL: K33, K38, K42

Abstract: The aim of the paper is to analyze the various attempts and efforts to introduce mechanisms of transitional justice in the post-Gaddafi period in Libya with a time limit of 2011 – 2013, and thus the period during the international armed conflict in 2011 and immediately after. The analysis is largely limited due to the ongoing civil war (non-international armed conflict) at the time in question in Libya, as mechanisms of transitional justice can be implemented only in peacetime, and if the state raised the safety and functioning state apparatus which would ensure the rule of law.

Key words: armed conflict, transitional justice, international criminal prosecution, International Criminal Court, amnesty, Libya

JEL: K33, K38, K42

Úvod

Svetové dianie v 20. a 21. storočí je do značnej miery ovplyvnené vojnovými a ozbrojenými konfliktami, dekolonizáciou a rôznymi demokratizačnými procesmi. Tranzitívna spravodlivosť je súbor nástrojov a/alebo procesov a/alebo mechanizmov, ktoré by mali pomôcť štátom prekonať obdobie „zmeny“, a to jednak v kontexte vnútroštátneho usporiadania, a jednak v rámci pôsobenia na medzinárodnom poli. V tomto smere je možné badať dve paradigmatické formy tranzície, a to prechod od vojny k mieru alebo prechod od autoritárstva k demokracii.

Myšlienka tranzitívnej spravodlivosti prvotne vychádza z ľudsko-právnej roviny, v rámci čoho sa pôvodne predpokladalo, že súdne procesy v prípadoch porušovania ľudských práv zo strany autoritárskych alebo diktátorských režimov budú „ozdravujúcim“ prvkom

¹ Príspevok bol vypracovaný ako výsledok výskumu realizovaného prostredníctvom projektu KEGA č. 015EU-4/2018 Negatívne dôsledky ozbrojených konfliktov.

spoločnosti v rámci demokratickej tranzície. Až neskôr sa k danej koncepcii zaradili vojnové zločiny, resp. porušovanie ľudských práv počas ozbrojeného konfliktu. V súčasnosti do pojmu tranzitívnej spravodlivosti zaraďujeme najrôznejšie formy tranzície, ako napr. trestné tribunály, komisie pravdy a zmierenia, administratívne a zákonné zmeny štátnej správy a riadenia štátu, reparačné mechanizmy a taktiež politické a spoločenské iniciatívy snažiace sa o ozdravenie spoločnosti prostredníctvom symbolických aktivít (zhromažďovanie faktov a odtajňovanie informácií alebo budovanie pamätných miest ap.).

Začiatkom roka 2011 sa v Líbyi v rámci tzv. Arabskej jari začali pokojné demonštrácie proti režimu *Muammara Kaddáfího*, ktoré vyústili do ozbrojeného konfliktu, do ktorého vojensky intervenovalo medzinárodné spoločenstvo. *Kaddáfího* 42-ročný režim sa okrem iného vyznačoval aj zásahmi do konfliktov v susedných štátoch, chaotickou zahraničnou politikou založenou na momentálnych *Kaddáfího* ambíciách a na destabilizácii zložiek štátu. „Domáca politika *Kaddáfího* režimu spôsobila všeobecnú slabosť štátnej infraštruktúry a narušila podmienky politického prostredia krajiny.“² Na udržanie si moci a vplyvu v štáte využíval *Kaddáfí* úmyselné oslabovanie pozície štátnych inštitúcií a manipulovanie predstaviteľov kmeňových, regionálnych a politických skupín.³

V októbri 2011 bol zajatý a zabitý *Muammar Kaddáfí*, čím sa začala tzv. nová, post-*kaddáfího* éra Líbye. Avšak vzhľadom na slabú pozíciu ústrednej vlády a neefektívne štátne orgány sa Líbya ocitla v niekoľkoročnej občianskej vojne.

Cieľom príspevku je analyzovať jednotlivé pokusy a snahy o zavedenie mechanizmov tranzitívnej spravodlivosti v post-*kaddáfího* období v Líbyi s časovým limitom rokov 2011 – 2013, a teda ide o obdobie počas medzinárodného ozbrojeného konfliktu v roku 2011 a bezprostredne po ňom. Analýza je do značnej miery obmedzená v dôsledku prebiehajúcej občianskej vojny (ozbrojeného konfliktu nemajúceho medzinárodný charakter) v predmetnom skúmanom čase v Líbyi, nakoľko mechanizmy tranzitívnej spravodlivosti je možné implementovať len v čase mieru a ak je v štáte nastolená bezpečnosť a fungujúci štátny aparát, ktorý by zabezpečoval koncepciu právneho štátu. Pri spracovaní danej problematiky bola využitá historická, deskriptívna, analytická a komparatívna metóda.

1 Zodpovednosť, tranzitívna spravodlivosť, Líbya a roky 2011 a 2012

K tzv. zodpovednostným mechanizmom tranzitívnej spravodlivosti jednoznačne zaraďujeme trestné súdnictvo, a to tak vnútroštátne, ako aj medzinárodné, ktorého cieľom je potrestať páchatel'ov a vyvodit' zodpovednosť za činy spáchané autoritárskym režimom a v rámci ozbrojeného konfliktu. Trestné stíhanie je najtypickejšou formou vyvedenia zodpovednosti voči páchatel'om, pretože obnovuje koncept právneho štátu, v rámci ktorého má každý obvinený právo na spravodlivý súdny proces. Trestné súdnictvo v post-konfliktných štátoch však často čelí kritike z dôvodu „vít'azného“ nastolenia spravodlivosti. Ako poznamenal *Pierre Hazan*, norimberské procesy po druhej svetovej vojne boli časťou nemeckého obyvateľ'stva považované za „spravodlivosť víťazov“ a stali sa dôležitú a podstatnú až o 25 rokov neskôr, kedy sa ich archívy stali nielen informačným zdrojom, ale najmä prostriedkom na „zmierenie sa s minulosťou“.⁴

Prvým impulzom k nastoleniu zodpovednostného mechanizmu tranzitívnej spravodlivosti bolo prijatie rezolúcie Bezpečnostnej rady OSN č. 1970/2011⁵, a to už 26. februára 2011. Danou rezolúciou sa situácia v Líbyi postúpila k vyšetrovaniu pred Medzinárodným trestným súdom (ďalej len „ICC“). Vtedajší hlavný prokurátor ICC *Luis Moreno-Ocampo* začal do dvoch týždňov od prijatia rezolúcie 1970 oficiálne vyšetrovanie

² SHOWAIA, K.M. (2014): *Transitional Justice In Libya: Between Current Challenges And Future Prospects*, s. 62.

³ Pozri napr. BLANCHARD, CH. (2020): *Libya: Conflict, Transition, and U.S. Policy*.

⁴ FISCHER, M. (2011): *Transitional Justice and Reconciliation: Theory and Practice*, s. 409.

⁵ Pozri UNSC - *S/RES/1970*: „*Situation in the Libyan Arab Jamahiriya*“ (2011).

údajných zločinov spáchaných v Líbyi. Prokurátor 16. mája 2011 požiadal, aby Súdny dvor ICC vydal tri zatykače na vodcu *Muammara Kaddáfího*, *Abdulláha al-Senussiho*, šéfa vnútorných a vojenských spravodajských služieb Líbye, a *Sajfa al-Isláma Kaddáfího*, syna líbyjského vodcu a dediča⁶. Prokurátori ICC napriek výzvam nežiadali o vydanie zatykačov na vodcov opozičných síl, aj keď minimálne zabitie samotného *Muammara Kaddáfího* možno považovať za viac než kontroverzné. Aj keď boli 27. júna 2011 vydané zatykače na tri spomínané osoby, žiaden z nich nebol vydaný na trestné stíhanie pred ICC.

Všeobecne možno konštatovať, že koncom októbra 2011 nebol súdny systém v Líbyi schopný zabezpečiť spravodlivé procesy a základné práva na spravodlivý súdny proces pre členov bývalého režimu. Existuje viacero dôkazov a svedectiev⁷, že tisíce zatknutých osôb boli svojvoľne zadržávaných v provizórnych väzniciach kontrolovaných vojenskými zložkami alebo milíciami, a to niekedy aj dlhšie ako tri roky bez riadneho trestného stíhania alebo súdneho procesu. Vtedajšie štátne orgány Líbye odmietli vydať syna *Muammara Kaddáfího* – *Sajfa al-Isláma* na trestné stíhanie pred ICC, aj keď sa Medzinárodný trestný súd viackrát verejne vyjadril, že líbyjský súdny systém nie je schopný tento prípad riešiť.

V novembri 2011 prokurátor ICC navrhol Dočasnej národnej rade (ďalej aj „NTC“) v zmysle článku 94 Rímskeho štatútu ICC postupné trestné stíhanie, čo by znamenalo, že Líbya by mohla začať trestné stíhanie *Sajfa* a *Senussiho* a následne by ich odovzdala ICC, kde by prebiehal súdny proces za údajné trestné činy v zmysle obžaloby (alebo naopak). Postupnosť krokov mohla byť „urovnaná a vyjednaná na základe rokovaní, alebo konzultáciami a dohodou“.⁸ „Namiesto práce pod obrovským tlakom možno nemožných očakávaní by súdny proces na pôde Medzinárodného trestného súdu priniesol Líbyi čas na stabilizáciu krajiny a vybudovanie nezávislého súdnictva, ktoré by bolo schopné následne *Sajfa* a *Senussiho* doma súdiť za zločiny presahujúce hranice Medzinárodného trestného súdu.“^{9,10} NTC tento kompromis odmietlo.

Sennusi bol vzatý do väzby líbyjskými policajnými zložkami v septembri 2012, a to po tom, čo ho Mauritánia vydala. Hneď následne Líbya iniciovala trestné stíhanie a trestné konanie, čo následne viedlo k tomu, že konanie v rámci ICC proti *Sennusimu* bolo ukončené z dôvodu neprípustnosti¹¹. V prípade *Sajfa* ICC postupoval obdobne¹², nakoľko bol syn *Muammara Kaddáfího* dlhodobo zadržávaný militantnou skupinou *Zintani*.

2 Legislatívna úprava tranzitívnej spravodlivosti v Líbyi v rokoch 2011 – 2013

Dočasná národná rada Líbye vo februári 2012 prijala zákon¹³ upravujúci tranzitívnu spravodlivosť a „národné zmierenie“, ktorý mal slúžiť k uľahčeniu tranzície vládnutia v štáte. Dočasná národná rada bola prvým samostatne zvoleným orgánom Líbye, ktorý počas povstania a ozbrojeného konfliktu viedol opozíciu. Spomínaný legislatívny akt identifikoval tranzitívnu spravodlivosť ako „súbor legislatívnych, súdnych, správnych a sociálnych postupov, ktoré sa zaoberajú porušovaním ľudských práv, ku ktorému došlo za vlády bývalého režimu od roku

⁶ Pozri ICC-01/11-4-Red: „Prosecutor’s Application Pursuant to Article 58 as to Muammar Mohammed Abu Mínyar GADDAFI, Saif Al-Islam GADDAFI and Abdullah AL-SENUSSI“.

⁷ Pozri napr. Human Rights Watch: *World Report 2012: Libya, Events of 2011*, <https://www.hrw.org/world-report/2012/country-chapters/libya> alebo Pozri A/HRC/19/68 Human Rights Council: *Report of the International Commission of Inquiry on Libya*.

⁸ STAHN, C. (2012): *Libya, the International Criminal Court and Complementarity: A Test for “Shared Responsibility”*, s. 340.

⁹ ROBERTSON, G. (2011): *Why Libya Must Send Saif Gaddafi to The Hague*.

¹⁰ ICC trestné stíhanie bolo v zmysle rezolúcie Bezpečnostnej rady OSN 1970/2011 limitované na vyšetrovanie trestných činov po 15. februári 2011.

¹¹ Pozri ICC-01/11-01/11-466-Red: „Decision on the admissibility of the case against Abdullah Al-Senussi“.

¹² Pozri ICC-01/11-01/11-344-Red: „Decision on the admissibility of the case against Saif Al-Islam Gaddafi“.

¹³ Pozri čl. 1 a 2 líbyjského zákona č. 17 z roku 2012/ Law No. (17) of 2012 on the rules of national reconciliation and transitional justice.

1969“ a zároveň v ňom bol obsiahnutý návrh na začatie procesu zmierenia medzi rôznymi kategóriami spoločnosti.¹⁴ Hlavným negatívom daného zákona bola najmä skutočnosť, že časový rámec uplatňovania tranzitívnej spravodlivosti sa mal striktno vzťahovať len na obdobie vládnutia *Muammara Kaddáfího*, a to do 17. februára 2011, kedy viac-menej neoficiálne začal vnútroštátny ozbrojený konflikt. A teda sa NTC snažila vyhnúť vyvodzovaniu trestnoprávnej zodpovednosti členov povstaleckých skupín, ktoré jej boli podriadené.

Zákon č. 38 o niektorých procesoch počas tranzitívneho obdobia bol prijatý v máji 2012 a okrem iného udelil všeobecnú amnestiu na akékoľvek „vojenské, bezpečnostné alebo civilné akcie nariadené hlavným povstaleckým orgánom (v zákone to bolo označené ako „revolúciou“) zo 17. februára, ktoré boli uskutočnené povstalcami s cieľom propagácie alebo ochrany povstania“¹⁵. *Human Rights Watch* upozornil na to, že kým zákon č. 35 vyradil mučenie a znásilnenie z amnestií, iné trestné činy ako vražda a nútené vysídlenie nie sú zo zákona výslovne vylúčené¹⁶. Zatiaľ čo následné revízie zákona č. 38 mohli obmedziť beztrestnosť pre *Thuwar/* povstalcov, v praxi boli všetky zločiny povstalcov amnestované¹⁷.

V máji 2013 líbyjský Všeobecný národný kongres (ďalej len „GNC“) v drvivej väčšine prijal zákon o politickej izolácii/ zákon č. 13 o politickej a administratívnej izolácii (ďalej len „PIL“). Vo svojej podstate je PIL tzv. lustračným zákonom a jeho snahou je zabrániť jednotlivcom spojeným s režimom *Muammara Kaddáfího* zastávať verejné funkcie počas a po tranzícii v štáte. Historicky boli lustračné zákony bežným javom a nástrojom na budovanie tranzitívneho súdnictva. Všeobecne povedané, lustrácia je prostriedkom preverovania občanov s cieľom rozlíšiť, či môžu alebo nemôžu vykonávať verejné funkcie na základe ich predchádzajúcich vzťahov s delegitimizovaným a porazeným režimom¹⁸. Typické príklady oficiálnych a právne sankcionovateľných lustračných zákonov ako mechanizmov tranzitívnej spravodlivosti možno nájsť v postkomunistických štátoch východnej Európy. Po páde komunistickej vlády zaviedli štáty ako Poľsko a Česko-Slovensko lustračnú politiku, ktorá mala zabrániť bývalým komunistom zastávať politické funkcie.¹⁹ A v poslednom období je známy proces tzv. de-baathifikácie v Iraku, ktorý mal zabezpečiť, aby boli osoby spojené so stranou *Saddáma Husajna Baath* očistené od verejných funkcií, čo následne viedlo k sektárskemu násiliu.²⁰

V princípe boli lustrácie medzi Líbyjčanmi hodnotené pozitívne, hoci mnohí by dokonca uprednostnili reštriktívnejšie zákonné ustanovenia, ako tie, ktoré zákon nakoniec obsahoval²¹. PIL zakazuje úradníkom a predstaviteľom z éry *Kaddáfího* režimu verejné, politické a právne funkcie v období 10 rokov. Neobmedzenie dosahu PIL na obvinených z konkrétnych trestných činov umožňuje selektívne, politicky motivované uplatňovanie tohto zákona. Konkrétne PIL ustanovuje nasledovné:

„Každá osoba, ktorá v období od 1. septembra 1969 do 30. októbra 2011 zastávala jednu z nasledujúcich pozícií, bude mať zakázané vykonávať akékoľvek politické a administratívne práce a uchádzať sa o účasť v akomkoľvek type volieb a ich vedúcich pozíciách, funkčné

¹⁴ Pozri čl. 1 a 2 líbyjského zákona č. 17 z roku 2012/ Law No. (17) of 2012 on the rules of national reconciliation and transitional justice.

¹⁵ Pozri Human Rights Watch: Libya: Amend New Special Procedures Law, <http://www.hrw.org/news/2012/05/11/libya-amend-new-special-procedures-law>.

¹⁶ Pozri Human Rights Watch: Libya: Letter to the ICC Prosecutor on Libyan Amnesty Laws, <http://www.hrw.org/news/2012/05/25/libya-letter-icc-prosecutor-libyan-amnesty-laws>.

¹⁷ WIERDA, M. (2015): *Confronting Qadhafi's Legacy: Transitional Justice in Libya*, s. 169

¹⁸ Pozri napr. ELLIS, M.S. (1996): *Law Purging the Past: The Current State of Lustration Laws in the Former Communist Bloc* alebo DAVID, R. (2003): *Lustration Laws in Action: The Motives and Evaluation of Lustration Policy in the Czech Republic and Poland (1989–2001)*.

¹⁹ DAVID, R. (2003): *Lustration Laws in Action: The Motives and Evaluation of Lustration Policy in the Czech Republic and Poland (1989–2001)*, s. 390.

²⁰ SISSONS, M.- AL-SAIEDI, A. (2013): *A Bitter Legacy: Lessons of De-Baathification in Iraq*, s. 1.

²¹ National Democratic Institute (2013): *Seeking Security: Public Opinion Survey in Libya*, s. 25.

administratívne a finančné pozície vo všetkých odvetviach verejného sektora vrátane korporácií a inštitúcií a, okrem toho, na desať rokov zakladať politické strany a organizácie občianskej spoločnosti. To platí pre všetkých, ktorí:

- sa zúčastnili vojenského puču v roku 1969,
- obsadili pozíciu predsedu vlády,
- nastúpili do funkcie ministra alebo starostu/primátora obce alebo mesta,
- obsadili pozíciu predsedu parlamentu,
- nastúpili do funkcie generálneho prokurátora,
- prevzali pozíciu guvernéra Líbyjskej centrálnej banky,
- prevzali pozíciu veľvyslanca alebo zástupcu v medzinárodnej organizácii,
- boli šéfredaktorom verejných novín alebo šéfom televíznej alebo rozhlasovej stanice,
- boli sudcom alebo štátnym zástupcom, ktorý pracoval na mimoriadnych alebo revolučných súdoch,
- pracovali pre odbor vnútornej bezpečnosti,
- pracovali vo veliteľstve generálneho štábu v armáde.²²

Je dôležité pripomenúť, že líbyjské povstanie na mnohých úrovniach viedli „prebehľáci“ *Kaddáfího* režimu. Medzi inými *Mustafa Abdul Jalil* (bývalý minister spravodlivosti za *Kaddáfího*), *Mahmoud Jibril* (bývalý šéf Rady pre národné plánovanie v Líbyi a Rady pre národný hospodársky rozvoj v Líbyi) a *Mohmamed Magarief* (bývalý veľvyslanec v Indii), všetci prešli z *Kaddáfího* režimu a následne posilňovali politickú legitimitu revolúcie a povstalcov.

GNC v septembri 2013 prijala zákon o tranzitívnej spravodlivosti, ktorý označila ako začiatok procesu hľadania pravdy, nápravy, zodpovednosti a inštitucionálnej reformy. Každopádne komisia, ktorá na jeho základe mala vzniknúť, mala vyšetrovať len porušenia ľudských práv, ku ktorým došlo za *Kaddáfího* režimu.

Záver

Záverom možno konštatovať, že post-*kaddáfího* Líbya (v rokoch 2011 – 2013) sa vyznačuje jednostrannou tranzitívnou spravodlivosťou smerujúcou len proti osobám, ktoré boli spojené s *Kaddáfího* režimom. A tento postoj „selektívneho využívania“ mechanizmov tranzitívnej spravodlivosti je badateľný v rámci celého skúmaného obdobia rokov 2011 – 2013. Už pred skončením občianskej vojny v októbri roku 2011 nové líbyjské politické vedenie neoblomne vyjadrovalo svoj úmysel stíhať všetkých vyššie postavených členov *Kaddáfího* režimu v Líbyi. Tvrdili, že je to nevyhnutné pre obnovenie krajiny ako zvrchovaného člena medzinárodného spoločenstva.

Každopádne, zákon č. 38 týkajúci sa amnestií nemožno považovať za opatrenie na upevnenie mierového procesu alebo budovania mieru. Reálne všeobecná amnestia chránila záujmy povstaleckých a opozičných skupín, a to aj pred trestným stíhaním za závažné porušovanie ľudských práv. Na to, aby proces tranzitívnej spravodlivosti bol úspešný – musí byť založený na zásadách právneho štátu, a teda tí, ktorí porušili medzinárodné humanitárne právo, by sa mali zodpovedať za zločiny spáchané počas ozbrojeného konfliktu.

V princípe je potrebné konštatovať, že Líbya by sa mala zjednotiť a prekonať všetky „roztrieštenecké“ ambície jednotlivých skupín a zároveň by sa mala zbaviť pôsobenia teroristických zložiek na svojom území, a to, samozrejme, za predpokladu, že volebné právo bude garantované všetkým a že spravovanie štátu bude reflektovať kultúrne a náboženské hodnoty celej spoločnosti.

²² Pozri čl. 1 líbyjského zákona č. 13 z roku 2013/ Law No. (13) of 2013 on political and administrative isolation.

Použitá literatúra:

1. BLANCHARD, CH. (2020): Libya: Conflict, Transition, and U.S. Policy. [online]. In: *Congressional Research Service*, 26. jún 2020. [Citované 24. 11. 2020] Dostupné na internete: [Libya: Conflict, Transition, and U.S. Policy \(fas.org\)](https://fas.org).
2. DAVID, R. (2003): Lustration Laws in Action: The Motives and Evaluation of Lustration Policy in the Czech Republic and Poland (1989–2001). In: *Law and Social Inquiry*, 2003, roč. 28, č. 2, s. 387–439.
3. ELLIS, M.S. (1996): Law Purging the Past: The Current State of Lustration Laws in the Former Communist Bloc. In: *Law and Contemporary Problems*, 1996, roč. 59, č. 4, s. 181–196.
4. FISCHER, M. (2011): Transitional Justice and Reconciliation: Theory and Practice. In: Beatrix Austin, Martina Fischer and Hans J. Giesmann, *Advancing Conflict Transformation/The Berghof Handbook II*, Opladen & Farmington Hills 2011: Barbara Budrich Publishers, s. 405-430.
5. KERSTEN, M. (2015): Transitional Justice without a Peaceful Transition—The Case of Post-Gaddafi Libya. [online]. In: *Centre for Research on Peace and Development (CRPD)*, CRPD Working Paper č. 38. [Citované 28. 11. 2020] Dostupné na internete: <https://soc.kuleuven.be/crpd/files/working-papers/working-paper-kersten.pdf>
6. ROBERTSON, G. (2011): Why Libya Must Send Saif Gaddafi to The Hague. In: *The Daily Beast*. [online]. [Citované 26.11.2020]. Dostupné na internete: <http://www.thedailybeast.com/articles/2011/11/21/why-libya-must-send-saif-gaddafi-to-the-hague.html>.
7. SHOWAIA, K.M. (2014): Transitional Justice in Libya: Between Current Challenges and Future Prospects. In: *Macquarie Law Journal*, 2014, roč. 13, č. 61, s. 61-78.
8. SISSONS, M.- AL-SAIEDI, A. (2013): A Bitter Legacy: Lessons of De-Baathification in Iraq. [online]. In: *International Center for Transitional Justice*, správa - marec 2013. [Citované 29. 11. 2020] Dostupné na internete: <https://www.ictj.org/sites/default/files/ICTJ-Report-Iraq-De-Baathification-2013-ENG.pdf>.
9. STAHN, C. (2012): Libya, the International Criminal Court and Complementarity: A Test for “Shared Responsibility”. In: *Journal of International Criminal Justice*, roč. 10, č.2, s. 325–349.
10. WIERDA, M. (2015): Confronting Qadhafi’s Legacy: Transitional Justice in Libya. In: *The Libyan Revolution and Its Aftermath*/P. Cole and B. McQuinn, Oxford: Oxford University Press, s. 153–174. ISBN 9781849043090.
11. WINTER, S. (2013): Towards a Unified Theory of Transitional Justice. [online]. In: *International Journal of Transitional Justice*, roč.7, č. 2, júl 2013, s. 224–244, [Citované 24. 11. 2020] Dostupné na internete: <https://doi.org/10.1093/ijtj/ijt004>.
12. UNSC: S/RES/1970: „*Situation in the Libyan Arab Jamahiriya*“. (26. február 2011)
13. UNSC: S/RES/1973: „*Situation in the Libyan Arab Jamahiriya*“. (17. marec 2011).
14. ICC-01/11-4-Red: „Prosecutor’s Application Pursuant to Article 58 as to Muammar Mohammed Abu Minyar GADDAFI, Saif Al-Islam GADDAFI and Abdullah AL-SENUSSI“. (17. máj 2011).
15. ICC-01/11-01/11-344-Red: „Decision on the admissibility of the case against Saif Al-Islam Gaddafi“. (31. máj 2013).
16. ICC-01/11-01/11-466-Red: „Decision on the admissibility of the case against Abdullah Al-Senussi“. (11. október 2013).
17. 2012 A/HRC/19/68 Human Rights Council: Report of the International Commission of Inquiry on Libya. Nineteenth session, 2. marec 2012.

18. Human Rights Watch: World Report 2012: Libya, Events of 2011. [online]. [Citované 25.11.2020]. Dostupné na internete: <https://www.hrw.org/world-report/2012/country-chapters/libya>.
19. Human Rights Watch: Libya: Amend New Special Procedures Law. [online]. [Citované 28.11.2020]. Dostupné na internete: <http://www.hrw.org/news/2012/05/11/libya-amend-new-special-procedures-law>.
20. Human Rights Watch: Libya: Letter to the ICC Prosecutor on Libyan Amnesty Laws. [online]. [Citované 28.11.2020]. Dostupné na internete: <http://www.hrw.org/news/2012/05/25/libya-letter-icc-prosecutor-libyan-amnesty-laws>.
21. National Democratic Institute (2013): Seeking Security: Public Opinion Survey in Libya. [online]. [Citované 29.11.2020]. Dostupné na internete: <https://www.ndi.org/node/23703>.
22. Líbyjský zákon č. 17 z roku 2012/ Law No. (17) of 2012 on the rules of national reconciliation and transitional justice. Dostupné na internete: <https://security-legislation.ly/node/31725>.
23. Líbyjský zákon č. 29 z roku 2013/ Law No. (29) of 2013 on Transitional Justice. Dostupné na internete: <https://security-legislation.ly/node/32096>.
24. Líbyjský zákon č. 38 z roku 2012/ Law No. (38) of 2012 on some procedures concerning the transitional phase. Dostupné na internete: <https://security-legislation.ly/node/31621>.
25. Líbyjský zákon č. 13 z roku 2013/ Law No. (13) of 2013 on political and administrative isolation. Dostupné na internete: <https://security-legislation.ly/node/31771>.

Kontakt:

JUDr. Klaudia Hraníková Pytel'ová, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava 5

Slovenská republika

e-mail: klaudia.pytelova@euba.sk

VZŤAH EÚ A ZÁPADNÉHO BALKÁNU POČAS PANDÉMIE COVID-19¹

EU-WESTERN BALKANS RELATIONS AT THE TIME OF THE COVID-19 PANDEMIC

Andrea Chlebcová

Obchodná fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: andrea.chlebcova@euba.sk

Abstrakt: Cieľom príspevku je poukázať na vzťahy medzi EÚ a západným Balkánom počas pandémie COVID-19. Na dosiahnutie vytýčeného cieľa boli využité viaceré všeobecné teoretické metódy, najmä metóda analýzy, syntézy, indukcie, dedukcie a komparácie. Západný Balkán je neoddeliteľnou súčasťou Európy a geostrategickou prioritou EÚ. Proti koronavírusu bojujú EÚ a západný Balkán spoločne. EÚ je pandemiou ťažko zasiahnutá, napriek tomu má záujem pomáhať partnerom zo západného Balkánu. Podporuje úsilie v boji proti šíreniu koronavírusu a jeho vplyvom na spoločnosť a hospodárstvo. Pandémia COVID-19 negatívne vplyva na vývoj zahraničného obchodu.

Kľúčové slová: západný Balkán, EÚ, zahraničný obchod, pandémia, COVID-19

JEL: F14, F15, F19

Abstract: The aim of this paper is to assess relations between the EU and Western Balkan territories at the time of the COVID-19 pandemic. In order to achieve the set objective, several general theoretical methods were used, especially methods of analysis, synthesis, induction, deduction and comparison. The Western Balkans are an integral part of Europe and a geostrategic priority for the EU. The EU and the Western Balkans are together fighting the coronavirus and its effects. While the EU itself is heavily affected by the pandemic, it has a particular responsibility and interest to help partners in the Western Balkans. The EU stands by its Western Balkans partners and remains committed to actively support their efforts to combat the coronavirus outbreak and its impacts on societies and economies. The COVID-19 pandemic has a negative effect on the development of foreign trade.

Key words: Western Balkans, EU, foreign trade, pandemic, COVID-19

JEL: F14, F15, F19

Úvod

Západný Balkán je obklopený členskými krajinami Európskej únie (EÚ), čo ho predurčuje byť oblasťou strategických politických, ekonomických a bezpečnostných záujmov EÚ. Predsedníčka Európskej komisie Ursula von der Leyenová sa vo svojom prejave o stave Únie v septembri 2020 vyjadrila, že EÚ má v rukách budúcnosť celého regiónu. Máme rovnaké dejiny a rovnaký osud. Západný Balkán je súčasťou Európy a nie len zastávkou na hodvábnjej ceste.²

¹ VEGA 1/0420/19 Význam obchodnej spolupráce EÚ a krajín západného Balkánu z hľadiska možností expanzie podnikateľských subjektov.

² EURÓPSKA KOMISIA (2020a): Správa o stave únie 2020, s. 19.

Po ukončení konfliktu na Balkáne zahájila EÚ v roku 1999 stabilizačný a asociačný proces, ktorého cieľom je podpora mieru, stability a hospodárskeho rozvoja v regióne.³ Výsledky Balkan Barometer 2020, každoročného prieskumu sociálnych, politických a ekonomických faktorov ovplyvňujúcich život v juhovýchodnej Európe, ukázali, že vo veľkej časti regiónu došlo za rok 2019 k zvýšeniu podpory členstva v EÚ, pričom 59 % respondentov podporilo eurointegračný proces západného Balkánu (rok 2018 – 56 %, rok 2017 – 49 %). Podľa Balkan Barometer 2020 sa 26 % obyvateľov regiónu domnievalo, že prístupenie sa nikdy nestane, 36 % očakáva prístupenie v roku 2030 a 28 % uviedlo rok 2025.⁴ Tabuľka 1 zobrazuje súčasný stav eurointegračného procesu západného Balkánu.

Tabuľka 1: Prístupové rokovania teritórií západného Balkánu do EÚ

	<i>AL</i>	<i>BA</i>	<i>ME</i>	<i>MK</i>	<i>RS</i>	<i>XK</i>
Dohoda o stabilizácii a pridružení (platnosť)	04 / 2009	06 / 2015	05 / 2010	04 / 2004	09 / 2013	04 / 2016
Súčasný stav	kandidátska krajina od 06 / 2014	potenciálny kandidát	kandidátska krajina od 12 / 2010	kandidátska krajina od 12 / 2005	kandidátska krajina od 03 / 2012	potenciálny kandidát
Začatie prístupových rokovaní	-	-	06 / 2012	-	01 / 2014	-
Prístupové rokovania: otvorené kapitoly	-	-	33	-	18	-
Prístupové rokovania: predbežne uzavreté kapitoly	-	-	3	-	2	-

Pozn.: AL – Albánska republika, BA – Bosna a Hercegovina, ME – Čierna Hora, MK – Republika Severné Macedónsko, RS – Srbská republika, XK – Kosovo.

Prameň: Vlastné spracovanie podľa KITTOVÁ, Z. – STEINHAUSER, D. (2018): The International Economic Position of Western Balkan Countries in Light of their European Integration Ambitions, s. 53.

Albánsko požiadalo EÚ o členstvo v apríli 2009, niekoľko dní po nadobudnutí platnosti Dohody o stabilizácii a pridružení medzi EÚ a Albánskom. Komisia v októbri 2013 odporučila udeliť Albánsku status kandidátskej krajiny, ktorý v júni 2014 získalo.⁵ Prístupové rokovania zatiaľ neboli otvorené.

Bosna a Hercegovina je potenciálnou kandidátskou krajinou EÚ. V júni 2008 bola prerokovaná a podpísaná Dohoda o stabilizácii a pridružení, ale jej vstup do platnosti bol pozastavený. Platnosť nadobudla až 1. júna 2015.⁶ Vo februári 2016 krajina predložila žiadosť o členstvo v EÚ. Následne v septembri 2016 Európska rada vyzvala Komisiu o predloženie stanoviska k tejto žiadosti. V máji 2019 Komisia zverejnila stanovisko, podľa ktorého Bosna a Hercegovina je v počiatočnom štádiu pripravenosti na prijatie do EÚ.

Čierna Hora získala status kandidátskej krajiny EÚ v decembri 2010, len štyri roky po osamostatnení sa od Srbska a dva roky po podaní oficiálnej prihlášky. Prístupové rokovania sa začali v júni 2012.⁷

Republika Severné Macedónsko EÚ požiadala o členstvo v marci 2004 a status kandidátskej krajiny jej bol udelený v decembri 2005, avšak prístupové rokovania dodnes neboli otvorené.

³ ZUBALOVÁ, L. (2017): Zahraníčnoobchodná politika EÚ (vzťahy s vybranými regiónmi), s. 34.

⁴ REGIONAL COOPERATION COUNCIL (2020): BALKAN BAROMETER 2020, s. 42.

⁵ EURÓPSKA KOMISIA (2020b): Albania 2020 Report, s. 3.

⁶ EURÓPSKA KOMISIA (2020c): Bosnia and Herzegovina 2020 Report, s. 3.

⁷ EURÓPSKA KOMISIA (2020d): Montenegro 2020 Report, s. 3.

Srbsko požiadalo EÚ o členstvo v decembri 2009. Dohoda o stabilizácii a pridružení nadobudla platnosť v septembri 2013 a prístupové rokovania sa oficiálne začali v januári 2014.⁸ Pre Srbsko je hlavnou prekážkou vstupu do EÚ normalizácia vzťahov s Kosovom. Pre Srbov má Kosovo historický a kultúrny význam, preto nie je ochotné uznať jeho nezávislosť.

Kosovo je potenciálnou kandidátskou krajinou EÚ. Jasné „európske vyhliadky“ krajiny potvrdila EÚ po jednostrannom vyhlásení nezávislosti vo februári 2008. Nezávislosť Kosova uznali všetky členské štáty okrem piatich (Cyprus, Grécko, Rumunsko, Slovensko a Španielsko). Dohoda o stabilizácii a pridružení uzatvorená na úrovni EÚ bez nutnosti ratifikácie členskými štátmi nadobudla platnosť v apríli 2016. Budúca integrácia Kosova do EÚ je spätá s výsledkami a vykonávaním dialógu medzi Kosovom a Srbskom, ktorý má viesť k právne záväznej komplexnej dohode o normalizácii.⁹

Pandémia COVID-19 zatienila niektoré, roky očakávané udalosti. Európska rada 26. marca 2020 schválila rozhodnutie začať prístupové rokovania s Albánskom a Republikou Severné Macedónsko. V júli 2020 bol členským štátom predložený návrh rokovacieho rámca.

Cieľom príspevku je poukázať na vzťahy medzi EÚ a západným Balkánom počas pandémie COVID-19. Pandémia má enormné hospodárske, politické a sociálne následky. V dôsledku zvyšujúceho sa protekcionizmu a populizmu pandémie pravdepodobne ovplyvní svetové globalizačné trendy. Stále nie je známe, aké ďalekosiahle a dlhotrvajúce konzekvencie bude mať vypuknutie pandémie v regióne západný Balkán.¹⁰ Proti koronavírusu bojujú EÚ a západný Balkán spoločne. EÚ je pandemiou ťažko zasiahnutá, napriek tomu má záujem poskytovať pomoc partnerom zo západného Balkánu. Aktívne podporuje úsilie v boji proti šíreniu koronavírusu a jeho vplyvom na spoločnosť a hospodárstvo.¹¹

Na základe rezolúcie BR OSN č. 1244/1999 a stanoviska Medzinárodného súdneho dvora k vyhláseniu nezávislosti Kosova je v práci analyzované aj Kosovo. Na dosiahnutie vytýčeného cieľa boli využité viaceré všeobecné teoretické metódy, najmä metóda analýzy, syntézy, indukcie, dedukcie a komparácie. Najkomplexnejším zdrojom informácií o západnom Balkáne sú správy a publikácie orgánov EÚ, Svetovej banky a Medzinárodného menového fondu. Využité boli štatistické databázy teritórií západného Balkánu. Výskum bol limitovaný mesiacmi január až september 2018 – 2020.

1 Vzťah EÚ a západného Balkánu počas pandémie COVID-19

V posledných rokoch možno sledovať viditeľný pokles politickej a normatívnej sily EÚ ako dominantného aktéra na západnom Balkáne. Spomalenie aktivity v regióne vytvorilo priestor pre intenzívnejšie ekonomické a politické pôsobenie iných globálnych a regionálnych aktérov.¹² Pandémia COVID-19 povzbudila najmä Rusko a Čínu, aby sa pokúsili vyplniť rozširujúcu sa geopolitickú medzeru poskytnutím pomoci a investícií. Napriek počiatočnej kritike pomalej a oneskorenej reakcie je EÚ mimoriadne aktívna. Zmobilizovala viac ako 3,3 mld. EUR na podporu západného Balkánu pri riešení krízy spôsobenej koronavírusom.¹³ Jednou z funkcií balíka pomoci je preukázať, že EÚ je pre teritória západného Balkánu významným partnerom.

Graf 1 zobrazuje balík finančnej pomoci EÚ západnému Balkánu schválený v apríli 2020. Okrem finančnej pomoci začlenila západný Balkán do niekoľkých iniciatív a nástrojov vyhradených pre členské štáty EÚ. Patria sem spoločné obstarávanie zdravotníckych zariadení

⁸ EURÓPSKA KOMISIA (2020e): Serbia 2020 Report, s. 3.

⁹ EURÓPSKA KOMISIA (2020f): Kosovo 2020 Report, s. 3.

¹⁰ KIKONI, E. – SCHIFFBAUER, M.T. (2020): The Economic and Social Impact of Covid-19, s. 6.

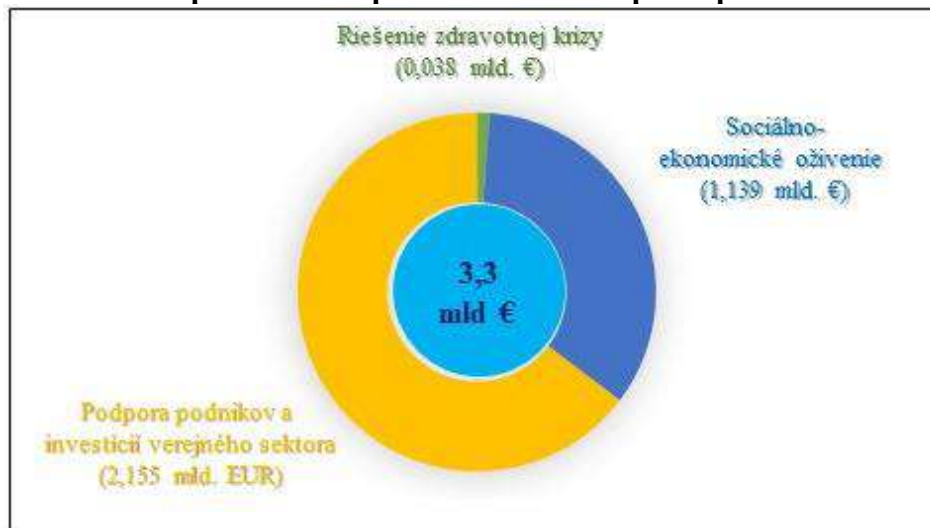
¹¹ RADA EURÓPSKEJ ÚNIE (2020): Vyhlásenie zo Záhrebu, 6. mája 2020, s. 1.

¹² KAŠŤÁKOVÁ, E. a kol. (2019): Nové výzvy a súčasné problémy presadzovania zahraničnoobchodných záujmov EÚ ovplyvnené geopolitickými zmenami (s implikáciou na ekonomiku SR), s. 64.

¹³ EURÓPSKA KOMISIA (2020g): Support to the Western Balkans in tackling COVID-19 and the post-pandemic recovery, s. 2.

a osobných ochranných prostriedkov, vyňatie regiónu zo systému vývozných povolení EÚ na osobné ochranné prostriedky. Tento krok nasleduje po kritike rozhodnutia EÚ obmedziť vývoz ochranných pomôcok do tretích krajín. EÚ tiež zabezpečila rýchly tok základného tovaru cez pozemné hranice prostredníctvom „zelených pruhov“. Región je zapojený do práce príslušných zdravotníckych orgánov EÚ, ako aj úsilia v oblasti výskumu a inovácií.

Graf 1: Finančná pomoc EÚ západnému Balkánu počas pandémie COVID-19



Prameň: EURÓPSKA KOMISIA (2020g): Support to the Western Balkans in tackling COVID-19 and the post-pandemic recovery, s. 2.

Z nástrojov predvstupovej pomoci (IPA) EÚ prerozdělila na okamžitú podporu zdravotníckeho sektora (nákup respirátorov, masiek a iného lekárskeho vybavenia) 0,004 mld. EUR Albánsku, 0,007 mld. EUR Bosne a Hercegovine, 0,003 mld. EUR Čiernej Hore, 0,004 mld. EUR Republike Severné Macedónsko, 0,015 mld. Srbsku a 0,005 mld. EUR Kosovu.¹⁴ S cieľom zmierniť sociálno-ekonomický vplyv pandémie EÚ vyčlenila prostriedky vo výške 0,389 mld. EUR na zvýšenie odolnosti vnútroštátnych systémov zdravotníctva a zmiernenie sociálnych a hospodárskych dopadov krízy, pričom osobitná pozornosť sa venuje najzraniteľnejším skupinám. EÚ navrhla spolu s Medzinárodným menovým fondom makrofinančnú pomoc vo výške 0,750 mld. EUR. Na podporu podnikania a investícií verejného sektora EÚ schválila balíček hospodárskej reaktivácie vo výške 0,455 mld. EUR a Európska investičná banka 1,700 mld. EUR preferenčných pôžičiek.

Európska komisia 06. októbra 2020 prijala komplexný hospodársky a investičný plán pre západný Balkán, ktorého cieľom je podnieť dlhodobé oživenie hospodárstva v regióne, podporiť ekologickú a digitálnu transformáciu, posilniť regionálnu integráciu a konvergenciu s Európskou úniou.¹⁵

2 Vplyv pandémie COVID-19 na vzájomný zahraničný obchod

Teritória západného Balkánu sa zaraďujú medzi otvorené ekonomiky z dôvodu silnej závislosti od zahraničného obchodu a značnej citlivosti na svetové hospodárske prostredie. Zahraničný obchod sa vo veľkej miere podieľa na ekonomickom raste západného Balkánu, tvorbe hrubého domáceho produktu a zároveň tvorí podstatnú časť devízových príjmov.¹⁶

Proces integrácie západného Balkánu do EÚ bol sprevádzaný výrazným nárastom obchodu s členskými štátmi EÚ. Na základe štatistických údajov teritórií západného Balkánu EÚ

¹⁴ EURÓPSKA KOMISIA (2020h): COVID-19: Balík EÚ vo výške 3,3 miliardy EUR pre západný Balkán.

¹⁵ EURÓPSKA KOMISIA (2020i): An Economic and Investment Plan for the Western Balkans. s. 1.

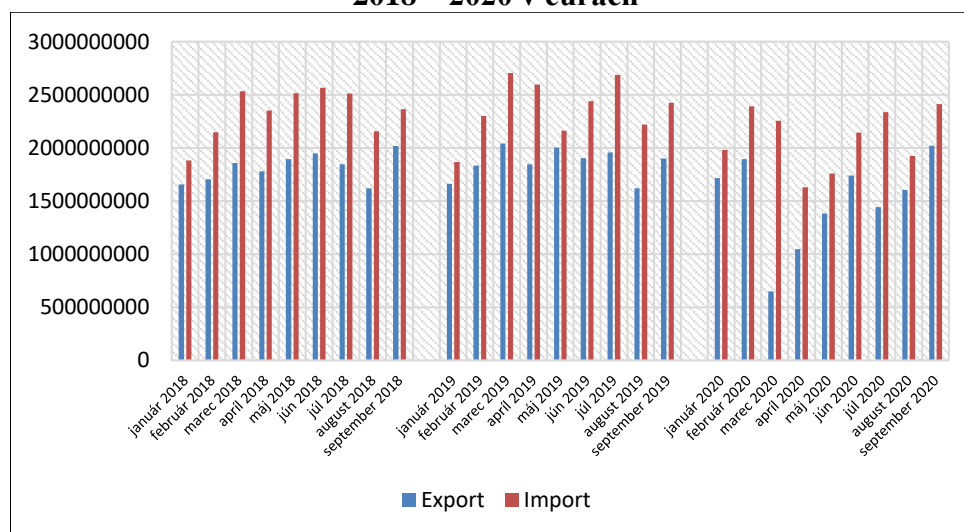
¹⁶ KAŠŤÁKOVÁ, E. – RUŽEKOVÁ, V. (2019): Medzinárodné obchodné operácie. s. 10.

v súčasnosti predstavuje najvýznamnejšieho darcu a investora západného Balkánu. Export teritórií západného Balkánu za január až september 2020 vykázal hodnotu 22,269 mld. EUR pri medziročnom poklese o 10,25 %. Z celkového exportu západného Balkánu za prvých deväť mesiacov roku 2020 tvoril podiel exportu do krajín EÚ 60,62 %. Najvýznamnejšími európskymi exportnými trhmi boli Taliansko, Grécko a Nemecko. Import teritórií západného Balkánu za január až september 2020 dosiahol hodnotu 34,667 mld. EUR. V porovnaní s rovnakým obdobím roku 2019 sa celkový import znížil o 11,61 %. Z celkového importu západného Balkánu za prvých deväť mesiacov roku 2020 tvoril podiel importu z krajín EÚ 54,32 %. Významnými importnými partnermi z krajín EÚ boli Nemecko, Taliansko, Grécko a Slovinsko.

Podiel krajín EÚ na celkovom zahraničnoobchodnom obrate teritórií západného Balkánu za prvých deväť mesiacov roku 2020 bol významný – Albánsko 61,59 %, Bosna a Hercegovina 70,75 %, Čierna Hora 44,76 %, Severné Macedónsko 46,63 %, Srbsko 56,51 %, Kosovo 45,35 %.

Graf 2 zobrazuje vývoj zahraničného obchodu západného Balkánu s EÚ za obdobie január až september 2018 – 2020. Obchodná výmena medzi západným Balkánom a EÚ dosiahla za prvých deväť mesiacov roku 2020 hodnotu 32,329 mld. EUR. V porovnaní s rokom 2019 došlo k poklesu obratu zahraničného obchodu o 15,29 %. Počas sledovaného obdobia zaznamenávala obchodná bilancia západného Balkánu deficit, najvyšší v marci 2020. Uvedené bolo spôsobené prijatím prísnych opatrení na zabránenie šírenia pandémie v regióne. Keďže väčšine teritórií západného Balkánu chýba primeraná infraštruktúra zdravotníckeho systému, tieto opatrenia boli takmer jediným prostriedkom boja proti vírusu.

Graf 2: Zahraničný obchod západného Balkánu s EÚ za obdobie január až september 2018 – 2020 v eurách



Prameň: Vlastné spracovanie na základe štatistických údajov teritórií západného Balkánu.

Tabuľka 2 zachytáva prehľad zahraničného obchodu s tovarom jednotlivých teritórií západného Balkánu a EÚ. Z teritórií západného Balkánu sa do EÚ v sledovanom období január – september 2020 vyviezol tovar v hodnote 13,499 mld. EUR. V porovnaní s predchádzajúcim rokom export klesol o 19,49 %. Najnižší export bol v mesiaci marec 2020 (0,651 mld. EUR), najvyšší v septembri 2020 (2,020 mld. EUR). Najvýznamnejším importným partnerom EÚ zo západného Balkánu za obdobie január – september 2020 bola Srbská republika (6,766 mld. EUR), nasledovaná Bosnou a Hercegovinou (2,818 mld. EUR), Republikou Severné Macedónsko (2,501 mld. EUR), Albánskom (1,177 mld. EUR), Kosovom (0,119 mld. EUR) a Čiernou Horou (0,118 mld. EUR).

Za obdobie január – september 2020 sa z EÚ na západný Balkán doviezol tovar v hodnote 18,830 mld. EUR, čo medziročne predstavuje pokles o 12,00 %. Najnižší import bol v mesiaci apríl 2020 (1,628 mld. EUR), najvyšší v septembri 2020 (2,411 mld. EUR). Najvýznamnejším exportným partnerom EÚ z teritórií západného Balkánu bola Srbská republika (9,456 mld. EUR), nasledovaná Bosnou a Hercegovinou (3,804 mld. EUR), Albánskom (1,910 mld. EUR), Republikou Severné Macedónsko (1,881 mld. EUR), Kosovom (1,083 mld. EUR) a Čiernou Horou (0,696 mld. EUR).

Tabuľka 2: Zahraničný obchod s tovarom krajín EÚ s teritóriami západného Balkánu za obdobie január až september 2018 – 2020 v mld. EUR

Krajina	EÚ export			EÚ import			Obchodná bilancia		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
AL	2,264	2,236	1,910	1,392	1,382	1,177	0,872	0,854	0,733
BA	4,335	3,909	3,804	3,283	3,169	2,818	1,052	0,740	0,986
ME	0,892	0,913	0,696	0,130	0,117	0,118	0,762	0,796	0,578
MK	2,950	3,144	1,881	3,417	3,772	2,501	-0,467	-0,628	-0,620
RS	9,556	9,939	9,456	7,934	8,236	6,766	1,622	1,703	2,690
XK	1,028	1,261	1,083	0,167	0,090	0,119	0,861	1,171	0,964

Pozn.: AL – Albánska republika, BA – Bosna a Hercegovina, ME – Čierna Hora, MK – Republika Severné Macedónsko, RS – Srbská republika, XK – Kosovo

Prameň: vlastné spracovanie podľa štatistických údajov teritórií západného Balkánu

Zraniteľnosť západného Balkánu voči vonkajším otrasom odhaľuje pandémie COVID-19. To, čo začalo ako šok v zdravotníctve, sa rýchlo stalo hospodárskou krízou, ktorá so sebou prináša ponukové, ako aj dopytové šoky. Západný Balkán čelí otrasom v dôsledku narušenia globálnych dodávateľských reťazcov a poklesu ponuky práce spôsobeným karanténou a sociálnym dištancovaním. Recesia hlavných obchodných partnerov spôsobuje šok na strane dopytu. Pandémia COVID-19 zasahuje mnohé odvetvia tvrdšie ako finančná kríza v roku 2008. Kríza ovplyvňuje strojársky priemysel, prechádzajúci už tak náročnou fázou. Okrem slabých marží mnoho strojárskych spoločností trpí nedostatočnými investíciami, najmä pokiaľ ide o digitalizáciu. Automobilový priemysel je vystavený pandémie COVID-19 v čase, keď už má dosť problémov, ktorým čelí vo forme digitálnej transformácie a elektrifikácie. V marci 2020 spoločnosti Volkswagen, Audi, Peugeot, Ford a ďalší významní výrobcovia zastavili výrobu v Európe, čo znížilo dopyt po automobilových súčiastkach a komponentoch vyrábaných na západnom Balkáne.

Napriek tomu, že COVID-19 (a spôsob jeho riešenia) spomaľuje fyzickú globalizáciu, podporuje digitálnu online formu globalizácie. Iba tie ekonomiky, ktoré prispôbili svoju digitálnu technológiu a komunikáciu, sa dokážu vyrovnáť s krízou, rýchlo sa zotaviť a v nasledujúcich rokoch dosiahnuť pokrok. Investície do digitálneho sveta, rozvoj pracovného procesu a podpora dištančného vzdelávania sa stanú súčasťou stratégie riadenia v období krízy, ako aj za normálnych okolností, s cieľom zvýšiť efektívnosť práce a racionalizácie.

Záver

Európska únia (EÚ) si uvedomuje geopolitickú dôležitosť západného Balkánu, rovnako ako aj dôležitosť nadväzovania ekonomických a politických vzťahov. Jednoznačne podporuje európsku perspektívu západného Balkánu. Albánsko, Čierna Hora, Republika Severné Macedónsko a Srbsko majú oficiálny štatút kandidátskej krajiny EÚ. Bosna a Hercegovina, Kosovo sú potenciálnymi kandidátmi. Na začiatku roka 2020 EÚ ohlásila revidovanú metodiku rozširovania a rozhodla sa začať prístupové rokovania s Albánskom a Republikou Severné Macedónsko.

Počas pandémie COVID-19 sa jasne preukázali úzke vzťahy medzi EÚ a západným Balkánom. EÚ oznámila finančnú pomoc vo výške viac ako 3,3 mld. EUR pre západný Balkán na riešenie zdravotnej krízy, sociálno-ekonomické oživenie regiónu, podporu podnikov a investícií verejného sektora. EÚ zaobchádza so západným Balkánom ako s privilegovaným partnerom aj tým, že mu poskytuje prístup k mnohým iniciatívam a nástrojom vyhradeným pre členské štáty EÚ.

Viac ako 60 % exportu za január až september 2020 zo západného Balkánu smeruje do EÚ, ktorá je zdrojom takmer 55 % importu. Pandémia COVID-19 negatívne vplyva na vývoj zahraničného obchodu. Obchodné štruktúry teritórií západného Balkánu sú ovplyvnené kombináciou šokov na strane ponuky (prostredníctvom globálnych dodávateľských reťazcov) a dopytu (dôsledok recesie hlavných obchodných partnerov). Je pravdepodobné, že kríza COVID-19 povedie k trvalým zmenám v spotrebe. Urýchli globálne trendy, ako je automatizácia, elektronický obchod a domáca práca.

Použitá literatúra:

1. EURÓPSKA KOMISIA (2020a): *Správa o stave únie 2020*. [online]. Štrasburg: Európska komisia, 2020. [Citované 11. 11. 2020] Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/state_of_the_union_sk.pdf.
2. EURÓPSKA KOMISIA (2020b): *Albania 2020 Report*. [online]. Štrasburg: Európska komisia, 2020. [Citované 11. 11. 2020] Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/albania_report_2020.pdf.
3. EURÓPSKA KOMISIA (2020c): *Bosnia and Herzegovina 2020 Report*. [online]. Štrasburg: Európska komisia, 2020. [Citované 11. 11. 2020] Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/bosnia_and_herzegovina_report_2020.pdf.
4. EURÓPSKA KOMISIA (2020d): *Montenegro 2020 Report*. [online]. Štrasburg: Európska komisia, 2020. [Citované 11. 11. 2020] Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/montenegro_report_2020.pdf.
5. EURÓPSKA KOMISIA (2020e): *Serbia 2020 Report*. [online]. Štrasburg: Európska komisia, 2020. [Citované 11. 11. 2020] Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/serbia_report_2020.pdf.
6. EURÓPSKA KOMISIA (2020f): *Kosovo 2020 Report*. [online]. Štrasburg: Európska komisia, 2020. [Citované 11. 11. 2020] Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/kosovo_report_2020.pdf.
7. EURÓPSKA KOMISIA (2020g): *Support to the Western Balkans in tackling COVID – 19 and the post-pandemic recovery*. [online]. Štrasburg: Európska komisia, 2020. [Citované 11. 11. 2020] Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/communication-support-western-balkan-regions-covid19-recovery_en.pdf.
8. EURÓPSKA KOMISIA (2020h): *COVID-19: Balík EÚ vo výške 3,3 miliardy EUR pre západný Balkán*. [online]. Štrasburg: Európska komisia, 2020. [Citované 11. 11. 2020] Dostupné na internete: <https://www.consilium.europa.eu/sk/infographics/economic-support-to-western-balkans/>.
9. EURÓPSKA KOMISIA (2020i): *An Economic and Investment Plan for the Western Balkans*. [online]. Štrasburg: Európska komisia, 2020. [Citované 11. 11. 2020] Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/communication_on_wb_economic_and_investment_plan_october_2020_en.pdf.
10. KIKONI, E. – SCHIFFBAUER, M.T. (2020): *The Economic and Social Impact of Covid – 19*. [online]. Washington: Svetová banka, 2020. [Citované 11. 11. 2020]

- Dostupné na internete: <http://documents.worldbank.org/curated/en/301261588088338100>.
11. KAŠŤÁKOVÁ, E. - RUŽEKOVÁ, V. (2019): *Medzinárodné obchodné operácie*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM. ISBN 978-80-225-4611-9.
 12. KAŠŤÁKOVÁ, E. a kol. (2019): *Nové výzvy a súčasné problémy presadzovania zahraničnoobchodných záujmov EÚ ovplyvnené geopolitickými zmenami (s implikáciou na ekonomiku SR)*. Bratislava: EKONÓM, 2019. ISBN 978-80-225-4664-5.
 13. KITTOVÁ, Z. - STEINHAUSER, D. (2018). The International Economic Position of Western Balkan Countries in Light of their European Integration Ambitions. [online]. In: *Journal of Competitiveness*, 10(3), pp. 51–68. [Citované 11. 11. 2020] Dostupné na internete: <https://doi.org/10.7441/joc.2018.03.04>.
 14. RADA EURÓPSKEJ ÚNIE (2020): *Vyhlásenie zo Záhrebu, 6. mája 2020*. [online]. Brusel: Rada Európskej Únie, 2020. [Citované 11. 11. 2020] Dostupné na internete: <https://www.consilium.europa.eu/sk/press/press-releases/2020/05/06/zagreb-declaration-6-may-2020/>.
 15. REGIONAL COOPERATION COUNCIL (2020): *BALKAN BAROMETER 2020*. [online]. Sarajevo: Regional Cooperation Council, 2020. [Citované 11. 11. 2020] Dostupné na internete: <https://www.rcc.int/balkanbarometer/publications>.
 16. ZUBAĽOVÁ, Ľ. (2017): *Zahraničnoobchodná politika EÚ (vzťahy s vybranými regiónmi)*. Bratislava: EKONÓM, 2017. ISBN 978-80-225-4439-9.

Kontakt:

Ing. Mgr. Andrea Chlebcová

Obchodná fakulta

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1

852 35 Bratislava 5

Slovenská republika

e-mail: andrea.chlebcova@euba.sk

ANALÝZA ZAPOJENIA ŠTÁTOV JUŽNEJ AMERIKY DO MEDZINÁRODNEJ LEGISLATÍVY V OBLASTI KONTROLY A OBCHODU S KONVENČNÝMI ZBRAŇAMI

ANALYSIS OF THE INVOLVEMENT OF SOUTH AMERICAN STATES IN INTERNATIONAL LEGISLATION IN THE FIELD OF CONTROL AND TRADE IN CONVENTIONAL ARMS

Lujza Chrvalová

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: chrvalova.lujza@gmail.com

Abstrakt: Zapojenie krajín do medzinárodnej legislatívy v oblasti kontroly a obchodu s konvenčnými zbraňami je ovplyvnené viacerými premennými. V prípade krajín Južnej Ameriky patria medzi faktory vplyvu sklon k importu zbraní, existencia drogových gangov a mimovládnych skupín nelegálne vlastniacich zbrane, národné ozbrojené povstania, koloniálna minulosť a ďalšie. Autorka si za cieľ kladie nájsť spoločné a rozdielne znaky zapojenia krajín regiónu do medzinárodnej legislatívy týkajúcej sa konvenčných zbraní, ako aj popísať dôvody ich nepristúpenia. Zvolená medzinárodná legislatíva zahŕňa smerodajné zmluvy a dohovory s globálnym alebo regionálnym dosahom, zamerané na zbrane ako celok alebo na jednotlivé typy zbraní, na obchod so zbraňami a súvisiacimi technológiami alebo ich kontrolu.

Kľúčové slová: konvenčné zbrane, medzinárodná legislatíva v oblasti konvenčných zbraní, Južná Amerika

JEL: F52, F59

Abstract: The involvement of countries in international legislation in the field of control and trade in conventional arms is affected by several variables. In the case of South American countries, factors of influence include the tendency to import weapons, the existence of drug gangs and non-governmental groups possessing illicit weapons, national armed uprisings, the colonial past, and others. The author aims to find similarities and differences in the degree of involvement of countries within the region in the selected international legislation as well as to describe their reasons for the non-accession. Selected international legislation includes decisive treaties and conventions with global or regional implications, focusing on all weapons or on individual types of weapons, trade in or control of arms and related technologies.

Key words: conventional weapons, international legislation on conventional weapons, South America

JEL: F52, F59

Úvod

Všetky krajiny medzinárodného spoločenstva sú zapojené a ovplyvnené obchodom s konvenčnými zbraňami, ktorého technologická základňa a objemy neustále rastú. V snahe posilniť bezpečnosť na medzinárodnej alebo regionálnej úrovni, znížiť riziko nelegálnych transferov zbraní a ich získania zo strany teroristických skupín, alebo nastaviť pravidlá pre spôsob obchodovania so zbraňami uzatvárajú krajiny medzinárodné zmluvy, respektíve dohody v oblasti kontroly transferu a obchodu s konvenčnými zbraňami. Tieto zmluvy sú zamerané buď na konvenčné zbrane ako celok, alebo sa venujú len niektorému typu týchto zbraní.

Miera zapojenia krajín do medzinárodných dohovorov je ovplyvnená najmä pozíciou krajiny v obchode so zbraňami, rozvinutosťou jej zbrojárskeho priemyslu, jej geografickou polohou, historickými udalosťami, postojom vládnucej zložky, existenciou ozbrojených kriminálnych skupín a teroristických organizácií alebo zapojením do ozbrojených konfliktov.

Dôsledkom existencie viacerých premenných, ktoré ovplyvňujú vývoj zbrojárskeho priemyslu, obchodu so zbraňami a zapojenie krajín do medzinárodnej legislatívy na ich kontrolu, je potrebné skúmať štáty či už na individuálnej báze, alebo v rámci regionálnych zoskupení. Autorka sa v článku sústreďuje na analýzu zapojenia krajín Južnej Ameriky do medzinárodnej legislatívy v oblasti kontroly konvenčných zbraní, ako jedného z regiónov patriacich medzi importérov zbraní. Za cieľ si kladie nájsť spoločné a rozdielne znaky zapojenia krajín v rámci regiónu, ako aj načrtnúť možný vývoj do budúcnosti. Využíva pri tom predovšetkým metódu syntézy kvantitatívnych dát zo svetových databáz monitorujúcich konvenčné zbrane, a to SIPRI a UNROCA, a kvalitatívnych dát z oficiálnych webových portálov, znení dohovorov a medzinárodných zmlúv. Na základe získaných dát sú v závere pomocou metódy analýzy, dedukcie a komparácie popísané výsledky výskumu.

1 Charakteristika krajín Južnej Ameriky v spojení s konvenčnými zbraňami

Región Južnej Ameriky sa radí k čistým importérom konvenčných zbraní. Kumulatívne za obdobie rokov 2015 – 2019 ani jedna zo sledovaných krajín nedosiahla vyššie exporty ako importy konvenčných zbraní. Dokonca iba štyri krajiny, a to Brazília, Čile, Kolumbia a Ekvádor, vykázali v databáze SIPRI údaje pre export zbraní.¹ Najvyššie hodnoty dosiahla v rámci exportov a importov Brazília, po nej nasledovali, ako ďalší významnejší importéri, Peru, Kolumbia, Čile a Venezuela. Nižšia miera konkurencieschopnosti juhoamerického zbrojárskeho priemyslu je potvrdená aj v rámci rebríčka top 100 svetových spoločností zaoberajúcich sa produkciou zbraní a príslušných vojenských služieb, ktorú zostavuje inštitút SIPRI. V rebríčku sa od roku 2010 umiestnila iba jedna spoločnosť z tohto regiónu, ktorou je Embraer z Brazílie, pričom najlepšie umiestnenie dosiahla v roku 2014 na 63. mieste.

Komoditná štruktúra obchodu s konvenčnými zbraňami krajín Južnej Ameriky je rozdielna u jednotlivých štátov. Podľa dát dostupných v databáze UNROCA² prevažujú v prípade importov Peru, Uruguaja a Venezuely rakety a raketové systémy. U krajín Argentína, Bolívia, Čile, Ekvádor a Kolumbia sú v popredí obrnené bojové vozidlá a delostrelecké systémy veľkého kalibru. Brazília ako jediná z krajín dosiahla najvyššie množstvá pri importoch bojových tankov, nasledovaných delostreleckými systémami veľkého kalibru.

Na základe údajov zo svetových databáz za obdobie rokov 2000 – 2019 je možné krajiny Južnej Ameriky rozdeliť podľa ich teritoriálnej štruktúry obchodu so zbraňami do viacerých skupín. Prvú tvoria krajiny, u ktorých prevládajú medzi obchodnými partnermi poprední exportéri z Európskej únie a Spojené štáty americké. Do tejto skupiny patria Argentína, Bolívia, Brazília, Čile, Kolumbia, Guyana, Surinam a Uruguaj. Druhou skupinou sú štáty, kde veľkú časť importov tvorí Ruská federácia a krajiny Ázie, najmä Čína a Južná Kórea. Do tejto skupiny patrí Venezuela a Peru. Treťou skupinou sú štáty, kde pomerne veľkú časť importov zbraní tvoria ostatné krajiny Južnej Ameriky. Sem sa zaraďuje hlavne Ekvádor.

¹ Stockholm International Peace Research Institute (2020): IMPORTER/EXPORTER TIV TABLES.

² United Nations Register of Conventional Arms (2020): UNROCA Database.

2 Zapojenie krajín Južnej Ameriky do vybranej medzinárodnej legislatívy

Prvé snahy krajín Južnej Ameriky limitovať množstvo držaných konvenčných zbraní sa objavili v 70. rokoch 20. storočia v podobe Deklarácie z Ayacucho, avšak pokusy nadviazať na deklaráciu a súhlasiť s konkrétnymi regionálnymi obmedzeniami zbraní boli bezvýsledné. Neúspešne dopadla aj snaha aplikovať prístup Zmluvy z Tlatelolco počas konferencie v Mexiku v roku 1978 na konvenčné zbrane.³ V neskorších rokoch sa postoj krajín Južnej Ameriky k otázkam súvisiacim s konvenčnými zbraňami zmenil a viaceré štáty regiónu pristúpili k medzinárodnej legislatíve. Autorka si v rámci analýzy zapojenia krajín Južnej Ameriky zvolila súčasne platné smerodajné zmluvy, ktoré sú zamerané rozdielne, a to globálne alebo regionálne, na zbrane ako celok, ale aj na jednotlivé typy zbraní, na obchod so zbraňami a súvisiacimi technológiami alebo ich kontrolu. Vychádzajúc z Tabuľky 1, možno charakterizovať zapojenie krajín Južnej Ameriky ako pomerne pozitívne. S výnimkou Surinamu a Venezuely sú krajiny zmluvnými stranami 4 – 6 globálnych dohovorov z ôsmich zvolených. Surinam, ako krajina s najnižšou mierou zapojenia, pristúpil iba k dvom sledovaným dohovorom. Ani jedna z krajín nie je členom Zmluvy o konvenčných ozbrojených silách v Európe a Zmluvy o otvorenom nebi, a to z dôvodu ich zamerania na krajiny severoatlantického regiónu.

Tabuľka 1: Analýza zapojenia krajín Južnej Ameriky do medzinárodnej legislatívy v oblasti kontroly a obchodu s konvenčnými zbraňami

	ATT	APMBC	CCM	CCW	CFE	FP	OST	WA
Argentína								
Bolívia								
Brazília								
Čile								
Kolumbia								
Ekvádor								
Guyana								
Paraguaj								
Peru								
Surinam								
Uruguaj								
Venezuela								

Vysvetlivky: Zelená (ratifikácia, prístupenie), oranžová (podpis), červená (štát nie je zmluvnou stranou).

ATT – Zmluva o obchode so zbraňami; APMBC – Dohovor o zákaze použitia, skladovania, výroby a transferu protipechotných mín a o ich zničení; CCM – Dohovor o kazetovej munícii; CCW – Dohovor o zákazoch alebo obmedzeniach použitia určitých konvenčných zbraní, ktoré môžu byť považované za nadmerne zraňujúce alebo majúce nerozlišujúce účinky; CFE – Zmluva o konvenčných ozbrojených silách v Európe; FP – Protokol proti nezákonnej výrobe a obchodovaniu so strelnými zbraňami, ich súčasťami a komponentmi a strelivom doplňujúci Dohovor OSN proti nadnárodnému organizovanému zločinu; OST – Zmluva o otvorenom nebi; WA – Wassenaarske usporiadanie o kontrolách vývozu konvenčných zbraní a tovaru a technológií s dvojakým použitím.

Zdroj: Vlastné spracovanie autora podľa United Nations Treaty Collection. (2020).

Prvou sledovanou zmluvou je Zmluva o obchode so zbraňami (ďalej ako ATT), ku ktorej pristúpili všetky štáty Južnej Ameriky s výnimkou Bolívie, Ekvádoru a Venezuely,

³ BROMLEY, M.; PERDOMO, C. (2005): CBMS in Latin America and the Effect of Arms Acquisitions by Venezuela, s. 6.

a Kolumbie, ktorá zmluvu podpísala, ale neratifikovala. „ATT je medzinárodná zmluva, ktorá upravuje medzinárodný obchod s konvenčnými zbraňami a snaží sa predchádzať a eliminovať nedovolený obchod a zneužívanie konvenčných zbraní stanovením medzinárodných noriem upravujúcich transfery zbraní.“⁴ Zmluva má teda globálne zameranie, a to na všetky typy konvenčných zbraní. Dôvod, ktorý udali delegáti Bolívie a Ekvádoru pre nepristúpenie k ATT na zasadnutí Valného zhromaždenia OSN a následne sa zdržali hlasovania, bol, že zmluva podľa nich zvyhodňuje exportujúce štáty pred importérmi a má značné nedostatky v znení. Delegáti Venezuely zaujali negatívny postoj, pretože sa „neriešila ani nadmerná výroba a hromadenie zásob hlavnými výrobcami a neexistoval v zmluve žiadny odkaz na trestný čin agresie“.⁵ V rámci svojich článkov pokrýva ATT aj nelegálny obchod s konvenčnými zbraňami, ktorý je veľmi rozšíreným problémom v regióne Južnej Ameriky. Brazília a Kolumbia sa radia medzi štáty, ktoré vykazujú získanie viac ako 10 000 nelegálnych zbraní ročne, krajiny Argentína, Čile, Ekvádor, Peru a Uruguaj vykazujú hodnoty v tisícoch.⁶ Zmluva ako taká ale nevytvára žiadny priamy nástroj intervencie v boji proti nelegálnemu obchodu, ale iba podnecuje k výmene informácií a možnosti odmietnutia transferov do krajiny pod zámenkou, že dané zbrane by sa mohli dostať do rúk teroristických organizácií.

Dohovor o zákaze použitia, skladovania, výroby a transferu protipechotných mín a o ich zničení (ďalej ako APMBC) predstavuje jedinú zvolenú medzinárodnú legislatívu, ku ktorej pristúpili všetky štáty Južnej Ameriky. Už z názvu dohovoru vyplýva jeho primárne zameranie na protipechotné míny v snahe ich úplného zničenia na území zmluvných strán. Z krajín Južnej Ameriky boli evidované nálezy mín na území Argentíny, Ekvádoru, Kolumbie, Peru a Čile, ktoré boli uložené do zeme ešte počas autoritatívnych režimov a územných sporov medzi danými štátmi. Čile je potrebné označiť ako jeden z veľmi pozitívnych prípadov prístupu k danej problematike, nakoľko si financovalo 100 % odmínovacích operácií z vlastného rozpočtu a podarilo sa mu odstrániť 177 725 mín.⁷ Cieľom zmluvy je vytvoriť tzv. *mine-free world* (bezmínový svet) do roku 2025, pričom práve Čile často vyzýva ostatné krajiny Južnej Ameriky, aby naplnili ciele stanovené v rámci APMBC. Zo štátov Južnej Ameriky spadajú do skupiny úplne odmínovaných krajín Čile, Venezuela, Surinam a Francúzska Guyana. K najviac postihnutým krajinám patrí z tohto regiónu Kolumbia.⁸

S dohovorom APMBC úzko súvisí ďalší skúmaný medzinárodný legislatívny akt, a to Dohovor o kazetovej munícii (ďalej ako CCM). Zo štátov Južnej Ameriky k nemu pristúpili všetky s výnimkou Argentíny, Brazílie, Surinamu a Venezuely. CCM slúži ako nástroj na zabránenie použitia, výroby a skladovania kazetovej munície a taktiež je základom pre vytváranie medzinárodnej spolupráce v tejto oblasti, zameranej na technickú asistenciu, pomoc obetiam zasiahnutých týmto typom konvenčných zbraní a pomoc s čistením kontaminovaných území. Všetky štyri štáty nezapojené do CCM uviedli dôvody k ich nepristúpeniu, pričom všetky sa zhodli, že „prijatý text nebol dostatočne ambicióznym a najmä jeho články 2 a 21 sa považujú za odporujúce cieľu úplného zákazu a zásade nediskriminácie.“⁹ Predstavitelia týchto krajín si uvedomujú nebezpečenstvo, ktoré použitie kazetovej munície v ozbrojenom konflikte predstavuje. Argentína, ktorá v minulosti importovala kazetovú muníciu, sa rozhodla zničiť jej zásoby ešte pred rokom 2008 a aj z tohto dôvodu považovala pristúpenie k CCM za

⁴ The Arms Trade Treaty (2020): The Arms Trade Treaty.

⁵ United Nations. Meeting Coverage and Press Releases. (2013): Overwhelming Majority of States in General Assembly Say ‘Yes’ to Arms Trade Treaty to Stave off Irresponsible Transfers that Perpetuate Conflict, Human Suffering.

⁶ Igarapé Institute (2016): Latin America’s Fatal Gun Addiction.

⁷ OCHA Services (2020): Chile ends mine clearance operations: the Americas a step closer to becoming a mine-free region.

⁸ JEPPESEN, H. (2020): Land mines still a global threat, despite fewer deaths.

⁹ Ministry of Foreign Affairs, International Trade and Worship of Argentina (bez dátumu uverejnenia): Explanation of Vote “Cluster Munitions”.

bezpředmětne. Podobne Venezuela prehlásila, že zničila zásoby jej kazetovej munície. Naopak, Brazília je jednou z krajín, ktorá nielenže vlastnila zásoby kazetovej munície, ale taktiež sa venovala jej produkcii a vývozu, a to prostredníctvom spoločností Avibrás Aeroespacial SA, Ares Aeroespacial e Defesa Ltda a Target Engenharia e Comércio Ltda. V súčasnosti nie je známe, či niektorá z týchto spoločností naďalej produkuje kazetovú muníciu.¹⁰ Z krajín Latinskej Ameriky sa v najväčšej miere zapája do boja proti požívaniu kazetovej munície Peru, ktoré je jednou z krajín tzv. „Core Group“. Išlo o skupinu krajín dobrovoľne vyvíjajúcich aktivity smerujúce k Oslo procesu, ktoré vyústili do vzniku CCM. Okrem toho Peru vo veľkej miere nabáda ostatné štáty k pomoci rozvojovým krajinám naplňať svoje záväzky vyplývajúce z CCM a taktiež začalo s iniciatívou vytvorenia zóny bez kazetovej munície v Latinskej Amerike.¹¹

Smerodajnou medzinárodnou legislatívou pri nakladaní s niektorými druhmi konvenčných zbraní je Dohovor o zákazoch alebo obmedzeniach použitia určitých konvenčných zbraní, ktoré môžu byť považované za nadmerne zraňujúce alebo majúce nerozlišujúce účinky (ďalej ako CCW), ku ktorému pristúpili okrem Guyany a Surinamu všetky štáty Južnej Ameriky. Daný dohovor obsahuje päť prijatých protokolov, pričom krajiny sa nemusia pri ratifikácii zmluvy zaviazat' k dodržiavaniu všetkých z nich, ale minimálne k dvom, aby sa stali zmluvnou stranou. K Protokolu I o nezistiteľných úlomkoch a Protokolu III o zákazoch alebo obmedzeniach použitia zápalných zbraní pristúpili všetky zmluvné krajiny Južnej Ameriky, k Protokolu II o zákazoch alebo obmedzeniach použitia mín, nástražných systémov a iných zariadení nepristúpilo Čile a Peru, k Protokolu IV o oslepujúcich laserových zbraniach Venezuela a k Protokolu V o výbušných pozostatkoch vojny Bolívia, Kolumbia a Venezuela.¹²

Pre oblasť ručných palných a ľahkých zbraní (ďalej ako SALW) je najvýznamnejšou medzinárodnou legislatívou Protokol proti nezákonnej výrobe a obchodovaniu so strelnými zbraňami, ich súčasťami a komponentmi a strelivom doplnujúci Dohovor OSN proti nadnárodnému organizovanému zločinu (ďalej ako FP). FP predstavuje pre zmluvné štáty nielen rámec pre regulovanie a kontrolu legálneho obchodu so SALW, ale vo veľkej miere sa zaoberá prevenciou ich nelegálneho šírenia. Zmluvné strany sa prístupom k FP zaväzujú v oblasti nelegálneho šírenia zbraní, že (1) stanovujú nelegálne šírenie zbraní ako trestný čin, (2) prijímajú účinné kontrolné a bezpečnostné opatrenia v snahe zamedziť krádeži a zneužitiu zbraní, (3) zavedú systém národných povolení, respektíve licencií na zabezpečenie legítimnej výroby SALW, a (4) zabezpečia označovanie, kontrolu a medzinárodnú spoluprácu na monitorovanie strelných zbraní.¹³ Z krajín Južnej Ameriky sú do protokolu zapojené všetky krajiny okrem Surinamu a Kolumbie. Práve Kolumbia sa radí medzi krajiny Južnej Ameriky s najväčším počtom úmrtí spôsobených palnými zbraňami, a to s počtom presahujúcim deväť tisíc obyvateľov ročne (Graf 1). Veľké množstvo týchto úmrtí je spôsobených práve nelegálne držanými alebo pašovanými palnými zbraňami. V prípade Surinamu možno hovoriť o nízkej miere úmrtí spôsobených palnými zbraňami, nakoľko s počtom 20 obetí v roku 2014 sa krajina umiestnila na najnižšej úrovni zo sledovaných krajín. Rozsah pašovania zbraní a s ním spojený počet úmrtí spôsobených palnými zbraňami je ovplyvnený vo vysokej miere zapojením krajiny do medzinárodných a národných ozbrojených konfliktov, rozšírením drogových a kriminálnych gangov, a mierou chudoby obyvateľstva.

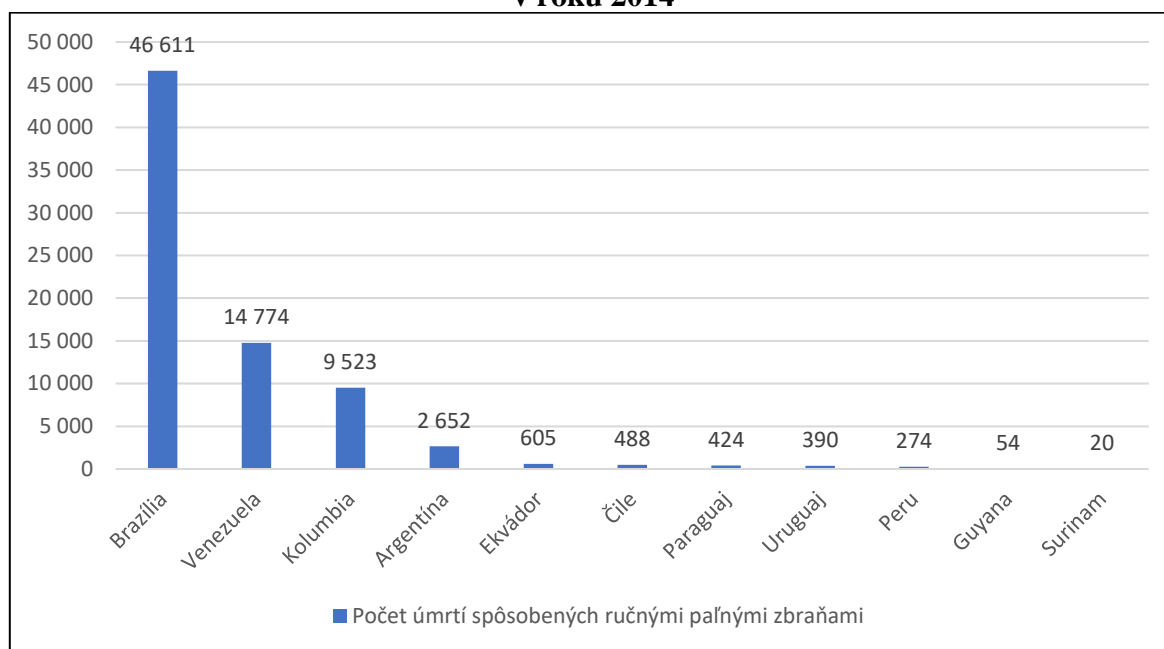
¹⁰ Landmine and Cluster Munition Monitor. (2018): Brasília – Cluster Munition and Ban Policy.

¹¹ Z anglického Latin America Cluster Munition Free Zone. Zdroj: Landmine and Cluster Munition Monitor. (bez dátumu uverejnenia): Peru.

¹² United Nations Treaty Collection. (2020).

¹³ United Nations Office on Drugs and Crimes. (2020): The Firearms Protocol.

Graf 1: Počet úmrtí spôsobených palnými zbraňami v krajinách Južnej Ameriky v roku 2014



Zdroj: Vlastné spracovanie autora podľa ALPERS, P., ROSSETTI, A., GOI, L. (2020): Gun Facts, Figures and the Law.

Poslednou zvolenou medzinárodnou legislatívou je Wassenaarske usporiadanie o kontrolách vývozu konvenčných zbraní a tovaru a technológií s dvojakým použitím (ďalej ako WA), ku ktorému pristúpila z krajín Južnej Ameriky iba Argentína. Cieľom usporiadania je podľa oficiálneho znenia zmluvy z roku 1996 „*prispievať k regionálnej a medzinárodnej bezpečnosti a stabilite podporou transparentnosti a väčšej zodpovednosti pri transferoch konvenčných zbraní a tovaru a technológií s dvojakým použitím, čím sa zabráni destabilizačnej akumulácii.*“¹⁴ K WA pristúpilo celkovo veľmi malé množstvo krajín Latinskej Ameriky, Ázie a Afriky, a to iba tie, ktoré sa zaraďujú medzi najvyspelejšie. Predchodcom WA bol tzv. Koordinačný výbor pre mnohostranné kontroly vývozu (skrátene COCOM)¹⁵, ktorého hlavným cieľom bolo zamedziť transfery zbraní a technológií s dvojakým použitím do komunistických krajín počas obdobia studenej vojny.¹⁶ Práve táto skutočnosť predstavuje jeden z dôvodov malého zapojenia krajín Južnej Ameriky do tejto medzinárodnej legislatívy.

Okrem medzinárodnej legislatívy sa krajiny Južnej Ameriky venujú problematike kontroly zbraní aj na regionálnej úrovni, napríklad v rámci zoskupenia MERCOSUR alebo Andského spoločenstva, a to najmä v nadväznosti na boj proti nelegálnym transferom SALW, kriminalite a násiliu spojenými s ich pašovaním. Ako najväčší úspech možno považovať založenie a aktivity Amerického dohovoru proti nedovolenej výrobe strelných zbraní, výbušnín a iných súvisiacich materiálov a obchodovaniu s nimi (ďalej ako CIFTA)¹⁷. „*CIFTA a následné modelové nariadenia, ktoré boli vyvinuté pre implementáciu, ako aj pre zásadné otázky, ako je označovanie a sledovanie, inšpirovali jednotlivé subregióny, aby sa tiež zaoberali problémom násilia a šírenia ručných zbraní.*“¹⁸ Okrem dohovoru CIFTA vznikli

¹⁴ Wassenaar Arrangement On Export Controls for Conventional Arms and Dual-Use Goods and Technologies. (2019): Art. I Purposes, paragraph 1.

¹⁵ Z anglického Coordinating Committee for Multilateral Export Controls.

¹⁶ SMITH, R.; UDIS, B. (2001): New Challenges to Arms Export Control: Whither Wassenaar, s. 81.

¹⁷ Z anglického American Convention Against the Illicit Manufacturing of and Trafficking in Firearms, Explosives, and Other Related Materials.

¹⁸ STOHL, R.; TUTTLE, T. (2008): The Small Arms Trade in Latin America.

viaceré menšie regionálne, bilaterálne (vrátane medzikontinentálnych) a národné iniciatívy na boj proti problémom spojeným so SALW, čo poukazuje na vysoký záujem krajín regiónu Južnej Ameriky riešiť negatívne dôsledky šírenia SALW.

Výsledky a diskusia

Analýza zapojenia krajín Južnej Ameriky do medzinárodnej legislatívy v oblasti obchodu a kontroly konvenčných zbraní preukázala pozitívnu mieru, nakoľko s výnimkou Surinamu a Venezuely sú krajiny zmluvnými stranami 4 – 6 zo šiestich zvolených relevantných globálnych dohovorov (nepočítajúc dohovory zamerané na severoatlantický región). Miera zapojenia je ovplyvnená viacerými znakmi, pričom na základe prezentovaných údajov v analýze možno označiť za najvýznamnejšie pozíciu krajín v obchode so zbraňami, čo je v prípade krajín Južnej Ameriky sklon k importu konvenčných zbraní, vysokú mieru pašovania zbraní a, v prípade nezapojenia do Zmluvy o konvenčných ozbrojených silách v Európe, Zmluvy o otvorenom nebi a Wassenaarského usporiadania, geografickú polohu a historické udalosti.

Význam sklonu k importu konvenčných zbraní ako premennej sa prejavil najmä pri neochote Bolívie, Ekvádoru a Venezuely pristúpiť k Zmluve o obchode so zbraňami a neochote Argentíny, Brazílie, Surinamu a Venezuely stať sa zmluvnými stranami Dohovoru o kazetovej munícii. Nakoľko ide o predsudky krajín voči zneniu týchto zmlúv v podobe niektorých článkov, spojených s pocitom porušenia zásady nediskriminácie, znižuje sa pravdepodobnosť pristúpenia týchto krajín k danej legislatíve.

Existencia aktivít ozbrojených kriminálnych skupín a národných nepokojov prispela, ako jeden z faktorov, k vysokej zainteresovanosti krajín na riešení problému nelegálneho pašovania SALW, a teda aj vstupu do legislatívy týkajúcej sa tejto oblasti. Príkladom je účasť krajín na Protokole k strelným zbraňam (FP), ku ktorému pristúpili všetky štáty s výnimkou Kolumbie a Surinamu. V prípade Surinamu sa stretávame s celkovou neochotou zapájať sa do medzinárodnej legislatívy a tiež nízkou mierou úmrtí obyvateľov spôsobených palnými zbraňami. Opakom je Kolumbia, ktorá sa radí medzi krajiny s najvyššou mierou úmrtí a pre ktorú by bolo výhodné vstúpiť do FP, najmä z dôvodu vzniku medzinárodnej spolupráce, systému monitorovania a označovania zbraní. Vplyv existencie pašovania zbraní sa prejavil aj vznikom regionálneho dohovoru CIFTA a zaradením problematiky nelegálnych transferov zbraní do zasadnutí Andského spoločenstva a MERCOSUR. V prípade Zmluvy o obchode so zbraňami, napriek tomu, že nelegálny obchod so zbraňami je súčasťou textu jej článkov, sa autorka prikláňa k názoru, že to nie je smerodajný motív prístupu krajín Južnej Ameriky k danej zmluve, nakoľko nevytvára žiadny priamy nástroj intervencie, ale len nabáda k spolupráci medzi zmluvnými stranami.

Je potrebné spomenúť tiež spoločný znak krajín Peru a Čile, ktoré vystupujú ako pozitívny prípad prístupu k vytvoreniu tzv. bezmínového sveta. Čile túto rolu zohráva v rámci Dohovoru o protipechotných mìnach (APMBC), v rámci ktorého si nielen financuje všetky odminovacie operácie z vlastného rozpočtu, ale aj nabáda ostatné krajiny Južnej Ameriky k naplneniu ich záväzkov. Podobne Peru, ktoré apeluje na ostatné zmluvné štáty Dohovoru o kazetovej munícii, aby pomáhali rozvojovým krajinám naplňovať ich záväzky, a bolo tiež iniciátorom vytvorenia zóny bez kazetovej munície v Latinskej Amerike.

V závere je potrebné vyzdvihnúť, že obchod s konvenčnými zbraňami je dynamická kategória ovplyvnená veľkým množstvom premenných, a tým pádom sa mení počet zmluvných strán a aj samotné množstvo medzinárodnej legislatívy týkajúcej sa všetkých alebo niektorých typov zbraní. Z tohto dôvodu by mala byť táto problematika skúmaná na pravidelnej báze v záujme zachytenia prípadných zmien, pričom by mali byť analyzované obe kategórie, exportéri aj importéri, ku ktorým sa radí práve Južná Amerika. Tento článok môže tvoriť základ pre ďalší výskum krajín Južnej Ameriky pre porovnanie s ostatnými regiónmi, poprípade pre

analýzu súvisiacich tém, akými je napríklad možnosť vzniku novej medzinárodnej legislatívy pre oblasť smrtiacich autonómnych zbraní.

Použitá literatúra:

1. ALPERS, P., ROSSETTI, A., GOI, L. (2020): *Gun Facts, Figures and the Law*. Sydney School of Public Health, The University of Sydney. [online] In: GunPolicy.org [Citované 15.10.2020] Dostupné na internete: <https://www.gunpolicy.org/firearms/region/suriname>.
2. Arms Trade Treaty (2020): *The Arms Trade Treaty*. [online] [Citované 1.10.2020] Dostupné na internete: <https://thearmstradetreaty.org/>.
3. BROMLEY, M., PERDOMO, C. 2005. *CBMS in Latin America and the Effect of Arms Acquisitions by Venezuela*. [online] In: Real Instituto Elcano: Working Paper (WP) 41/2005. [Citované 4.11.2020] Dostupné na internete: <https://www.files.ethz.ch/isn/13680/WP%2041,%202005.pdf>.
4. Igarapé Institute (2016): *Latin America's Fatal Gun Addiction*. [online] [Citované 1.10.2020] Dostupné na internete: <https://igarape.org.br/en/latin-americas-fatal-gun-addiction/>.
5. JEPPESEN, H. (2020): *Land mines still a global threat, despite fewer deaths*. [online] In: DW. [Citované 1.10.2020] Dostupné na internete: <https://www.dw.com/en/land-mines-still-a-global-threat-despite-fewer-deaths/a-53018602>.
6. Landmine and Cluster Munition Monitor. (2018): *Brasilia – Cluster Munition and Ban Policy*. [online] [Citované 9.11.2020] Dostupné na internete: <http://www.the-monitor.org/en-gb/reports/2018/brazil/cluster-munition-ban-policy.aspx>.
7. Landmine and Cluster Munition Monitor. (bez dátumu uverejnenia): *Peru*. [online] [Citované 9.11.2020] Dostupné na internete: http://archives.the-monitor.org/index.php/publications/display?act=submit&pqs_year=2009&pqs_type=cm&pqs_report=peru&pqs_section=.
8. Ministry of Foreign Affairs, International Trade and Worship of Argentina (bez dátumu uverejnenia): *Explanation of Vote “Cluster Munitions.”* [online] [Citované 8.10.2020] Dostupné na internete: <https://enaun.cancilleria.gob.ar/en/explanation-vote-%E2%80%9Ccluster-munitions%E2%80%9D>.
9. OCHA Services. (2020): *Chile ends mine clearance operations: the Americas a step closer to becoming a mine-free region*. [online] [Citované 8.10.2020] Dostupné na internete: <https://reliefweb.int/report/chile/chile-ends-mine-clearance-operations-americas-step-closer-becoming-mine-free-region>.
10. SMITH, R.; UDIS, B. (2001): *New Challenges to Arms Export Control: Whither Wassenaar?* [online] In: The Nonproliferation Review/Summer 2001. [Citované 16.10.2020] Dostupné na internete: <https://www.nonproliferation.org/wp-content/uploads/npr/82udis.pdf>.
11. Stockholm International Peace Research Institute (2020): *IMPORTER/EXPORTER TIV TABLES*. [online] [Citované 30.9.2020] Dostupné na internete: <https://armstrade.sipri.org/armstrade/page/values.php>.
12. Stockholm International Peace Research Institute (2020): *SIPRI Arms Industry Database*. [online] [Citované 30.9.2020] Dostupné na internete: <https://www.sipri.org/databases/armsindustry>.
13. STOHL, R.; TUTTLE, T. (2008): *The Small Arms Trade in Latin America*. [online] In: The North American Congress on Latin America. [Citované 1.10.2020] Dostupné na internete: <https://nacla.org/article/small-arms-trade-latin-america>.
14. The Arms Trade Treaty (2020): *The Arms Trade Treaty*. [online] [Citované 1.10.2020] Dostupné na internete: <https://thearmstradetreaty.org/>.

15. United Nations. Meeting Coverage and Press Releases (2013): *Overwhelming Majority of States in General Assembly Say 'Yes' to Arms Trade Treaty to Stave off Irresponsible Transfers that Perpetuate Conflict, Human Suffering*. [online] [Citované 1.10.2020] Dostupné na internete: <https://www.un.org/press/en/2013/ga11354.doc.htm>.
16. United Nations Office on Drugs and Crimes (2020): *The Firearms Protocol*. [online] [Citované 29.10.2020] Dostupné na internete: <https://www.unodc.org/unodc/en/firearms-protocol/the-firearms-protocol.html>.
17. United Nations Register of Conventional Arms (2020): [online] [Citované 30.9.2020] Dostupné na internete: <https://www.unroca.org/>.
18. United Nations Treaty Collection (2020): [online] [Citované 30.9.2020] Dostupné na internete: https://treaties.un.org/Pages/ParticipationStatus.aspx?clang=_en.
19. Wassenaar Arrangement On Export Controls for Conventional Arms and Dual-Use Goods and Technologies (2019): *Art. I Purposes, paragraph 1*. [online] [Citované 15.10.2020] Dostupné na internete: <https://www.wassenaar.org/app/uploads/2019/12/WA-DOC-19-Public-Docs-Vol-I-Founding-Documents.pdf>.

Kontakt:

Ing. Lujza Chrvalová

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: chrvalova.lujza@gmail.com

PRÍČINY A DÔSLEDKY ZMIEN V MIGRAČNEJ POLITIKE ŠVÉDSKA¹

CAUSES AND CONSEQUENCES OF CHANGES IN THE SWEDEN'S MIGRATION POLICY

Simona Chuguryan

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: simona.chuguryan@euba.sk

Abstrakt: Článok sa venuje migračnej politike, ktorá sa do popredia dostala v dôsledku európskej migračnej krízy. Na príklade Švédska, ktoré prijalo spomedzi členských krajín Európskej únie najvyšší počet migrantov, sa pokúša objasniť príčiny a dôsledky sprísnenia jeho migračnej politiky. Zároveň sa snaží zistiť, či nárast kriminality a páchanie sexuálnych trestných činov súvisí so zvýšeným počtom migrantov, ktorí prichádzajú do Švédska.

Kľúčové slová: migrácia, migračná politika, Švédsko, kriminalita

JEL: F5, H7, N4

Abstract: The article deals with migration policy which came forward as a result of the European migration crisis. By the example of Sweden, which has accepted the highest number of migrants among the Member States of the European Union, seeks to clarify the causes and consequences of tightening its migration policies. At the same time, it is trying to find out whether the increase in crime and the commission of sexual crimes is related to the increased number of migrants coming to Sweden.

Key words: migration, migration policy, Sweden, criminality

JEL: F5, H7, N4

Úvod

Pre švédsku populáciu v 50. až 60. rokoch 20. storočia bola charakteristická homogenita a takmer nulová diverzita, čo samotní Švédi vysoko oceňovali, nakoľko táto jednota prispievala k spoločenskému poriadku a zvýšeniu efektivity. Táto súdržnosť mala svoje základy v existencii rovnakého náboženstva, histórie, kultúry, sociálneho i právneho systému.

V súčasnosti sa do popredia pod vplyvom multikulturalizmu dostáva nutnosť diverzity a rozmanitosti, ktoré sa stávajú nevyhnutné pre rozvoj a napredovanie spoločnosti. Takouto otvorenou sa stala aj švédska spoločnosť, ktorá v 90. rokoch prijala veľké množstvo migrantov. Najväčší počet prílevu migrantov zaznamenala v čase migračnej krízy, ktorá zasiahla celú Európu, kedy prijala 163 000 migrantov. Išlo o najvyšší počet migrantov v histórii Švédska. Nešlo však o konečný počet, nakoľko v nasledujúcom období došlo k tzv. „zjednoteniu rodín“, čo znamená, že v snahe zamedziť odlúčenie rodinných príslušníkov boli do Švédska prijímaní členovia rodín, ktorých príbuzní už žili vo Švédsku.

Švédska spoločnosť sa postupne začala meniť na heterogénnu, prijímala migrantov z rôznych častí sveta, kde fungovala iná kultúra, zvyky, tradície, jazyk, náboženstvo, iný spôsob života a v neposlednom rade odlišný prístup k ženám vyplývajúci z nízkej miery akceptácie

¹ Príspevok je súčasťou projektu MAGYC, ktorý získal financovanie z programu Európskej únie pre výskum a inovácie Horizont 2020 na základe dohody o grante 822806.

rodovej rovnosti. Práve táto rozdielnosť je určujúcou vo vzájomných vzťahoch medzi migrantami a medzi pôvodným švédskym obyvateľstvom.

Základná výskumná otázka znie: Prispel nárast počtu migrantov ako jednej z príčin sprísnenia švédskej migračnej politiky k zvýšeniu sexuálnej kriminality vo Švédsku?

Na príklade Švédska poukážeme na základné príčiny a dôsledky sprísňovania migračných politík v tomto regióne. A tiež sa pokúsime zistiť, či sa migranti podieľajú vyššou mierou na páchaní kriminality alebo ide len o nepodložené a vykonštruované tvrdenia. Budeme vychádzať z analýzy dokumentov The Swedish National Council for Crime Prevention, ide o úrad, ktorý vedie oficiálne štatistiky o páchaní zločinov vo Švédsku. Ako podklad nám poslúži aj analýza švédskej štátnej televízie SVT, ktorú uverejnila v auguste 2018, kde sa venovala problematike páchania sexuálnej kriminality vo Švédsku a skúmala, či je podiel migrantov vyšší, ako je podiel pôvodného švédskeho obyvateľstva.

Ďalším podkladom pre tento príspevok boli aj publikácie, ktoré sa venujú kriminalite a rôznym druhom trestnej činnosti vo Švédsku. Swedish Crime Survey 2020 (2020), Migrants and Crime in Sweden in the Twenty-First Century (G. Adamson, 2020), Crime as a Price of Inequality? The Delinquency Gap between Children of Immigrants and Children of Native Swedes (J. Sarnecki, M. Hallsten, R. Szulkin).

Podkladom sa stali práce odborníkov, ktorí sa venujú špecifikám škandinávského regiónu a v neposlednom rade aj migračnej politike. K. K. Jensen pôsobiaci na Aalborg univerzite v Dánsku poukazuje na rozdiely v prístupe jednotlivých škandinávskych krajín k migrantom a migrácii, ktoré podľa neho majú základ v rôznom vnímaní národnej identity. Problematiku škandinávského regiónu, jeho špecifiká a národnú jedinečnosť, ktorá sa prejavuje aj v odlišnom vnímaní migračnej politiky, skúma aj David Arter, ktorý pôsobí na Tampere univerzite vo Fínsku, ako aj českí autori Burclík, M., Havlík, V., Pinková, A. A v neposlednom rade sa základom príspevku stali aj teoretické práce zaoberajúce sa teóriou migrácie Bolečeková, M. (2010), Filomeno, F. A. (2016), Haas, H. (2007).

Základným metodologickým prístupom pri príprave príspevku bola analýza vyššie uvedenej literatúry, explanácia a interpretácia jednotlivých postojov a tvrdení a ich porovnanie. Príspevok by sa mal stať základom pre rozsiahlejší výskum v predmetnej oblasti.

1 Výsledky: Zmeny v migračnej politike Švédska – príčiny a dôsledky

Švédsko je známe svojou otvorenou a podpornou politikou voči migrantom a žiadateľom o azyl. Stalo sa preto cieľovou krajinou mnohých utečencov, ktorí opustili svoje domovy, aby zlepšili svoju životnú situáciu, prípadne našli ochranu pre seba a svojich blízkych.

Model „sociálneho štátu“, vyššia životná úroveň, vyspelá ekonomika, ako aj podpora zlúčenia rodín migrantov sú často určujúcimi faktormi pre migrantov pri voľbe cieľovej krajiny.

Od 80. rokov až po súčasnosť bola švédska migračná politika veľkorysá a málo obmedzujúca, založená na politickej korektnosti. Často označovaná prívlastkom najliberálnejšia migračná politika v EÚ. Takouto otvorenou migračnou politikou chceli pomôcť migrantom v ich neľahkých životných situáciách. Umožniť im integrovať sa do švédskej spoločnosti a stať sa jej súčasťou pri zachovaní ich kultúrnej identity.

Je preto jasné, prečo sa „Švédsko už dlho označuje za univerzálny sociálny štát a akéhosi predchodcu rovnosti a rovnakého prístupu k sociálnym výhodám pre celú populáciu vrátane migrantov.“²

Vo Švédsku sa uplatňuje princíp tzv. obojsmernej integrácie, čo znamená, že do rozvoja spoločnosti prispieva na jednej strane migrant a na strane druhej hostiteľská spoločnosť.

Migrantom boli poskytnuté napríklad sociálne dávky, možnosť nájsť si prácu, ubytovanie, začleniť sa do vzdelávacieho systému a pod. Na druhej strane migranti prispeli

² SCHÜTZ, C. (2019): It's relational: Racial attitudes in Swedish welfare institutions.

k čiastočnej eliminácii demografického starnutia švédskej populácie, ktoré je príznačné pre vyspelé európske štáty. Stali sa novou pracovnou silu a v neposlednom rade odstránili úbytok obyvateľstva hlavne vo vzdialenejších vidieckych oblastiach. (Migranti žijú aj vo veľkých mestách, nielen v okrajových častiach).

Práve Švédsko v čase migračnej krízy prijalo jeden z najvyšších počtov migrantov a stalo sa cieľovou krajinou pre mnohých migrantov, utečencov i žiadateľov o azyl z krajín ako Sýria, Irak, Afganistan, na ktorých území prebiehali vojnové konflikty.

„Do roku 2016 poskytovalo Švédsko najštedrejšie azylové zákony v rámci celej EÚ. Počas roka 2016 sprísnilo svoje azylové zákony a prísťahovalectvo pokleslo na približne 116 000 osôb v roku 2019.“³

Švédsko bolo v poradí druhou krajinou EÚ, ktorá poskytla v pomere na počet obyvateľov pobyt najväčšiemu počtu žiadateľov o azyl. Spolu prijalo 16 016 nových žiadateľov o azyl.⁴

Príčin, ktoré viedli k sprísňovaniu švédskej migračnej politiky, bolo niekoľko. A to:

- extrémny nárast počtu migrantov a žiadateľov o azyl,
- hrozba kolapsu švédskeho sociálneho systému,
- zvýšenie kriminality a trestných činov vo švédskej spoločnosti,
- nespokojnosť verejnosti s riešením migračnej otázky,
- demografické dôsledky,
- polarizácia švédskej spoločnosti,
- nárast preferencií nacionalistických politických strán,
- kultúrne, náboženské a jazykové rozdiely,
- rozdielny prístup k rodovej rovnosti,
- vznik samostatných enkláv pre migrantov,
- problém s integráciou migrantov do švédskej spoločnosti (hlavne migranti druhej generácie),
- istá miera neochoty zo strany migrantov akceptovať európske hodnoty.

Vysoký prílev migrantov spôsobený európskou migračnou krízou patril k hlavným príčinám zavádzania prísnejších opatrení v švédskej migračnej politike. Švédska vláda zaviedla hraničné kontroly a o niečo neskôr v roku 2016 prijal švédsky parlament vysoko reštriktívny azylový a zjednocovací zákon (Asylum and Reunification law). Pre krajinu akou je Švédsko, ktoré bolo známe svojím veľkorysým prístupom k migrantom, to znamenalo zásadný politický posun.

Napriek týmto opatreniam začali vo švédskej spoločnosti vzrastať obavy. Diskusie o migrácii sa zintenzívnili a dostali charakter istej politickej výzvy.

K týmto názorom mohol prispieť aj teroristický útok, ktorý sa odohral v apríli 2017 v Štokholme, pri ktorom boli zabití 4 ľudia a ďalších 15 bolo zranených. Páchatelom bol Uzbek Rakhmat Akilov, žiadateľ o azyl.

Migrácia sa stala dôležitou súčasťou volebných programov politických a predvolených bojov, čím došlo k jej spolitizovaniu a obyvateľstvo začalo javiť väčší záujem o danú problematiku,⁵ čo bolo badateľné aj na výsledkoch v nasledujúcich voľbách, ktoré sa konali v septembri 2018. V ktorých sa Švédski demokrati stali tretím najsilnejším politickým subjektom v 349-člennom Riskdagu a obsadili 62 kresiel so ziskom 17,53 %. Oproti predchádzajúcim voľbám posilnili svoju pozíciu o 13 kresiel a stali sa súčasťou

³ Immigration to Sweden 2009-2019.

⁴ BOURGEGIS, V. (2016): Asylum in the EU Member States Record number of over 1.2 million first time asylum seekers registered in 2015 Syrians, Afghans and Iraqis: top citizenships.

⁵ Tiež jedna z príčin zmien švédskej migračnej politiky.

parlamentu.⁶ Ide o nacionalistickú politickú stranu, ktorá kritizuje existujúcu švédsku migračnú politiku a označuje ju za zlyhávajúcu. Často býva označovaná ako nacionalistická strana.

Je za zníženie počtu migrantov vo Švédsku. Ich podporu vidí v pomoci návratu migrantov do krajín pôvodu. Odmietajú multikulturalizmus a sú za posilnenie švédskej národnej identity. Migranti žijúci v kultúrnych enklávach podľa nich zväčšujú sociálne a ekonomické napätie v spoločnosti.

„Vítame tých, ktorí prispievajú do našej spoločnosti, dodržiavajú naše zákony a rešpektujú naše postupy. Naproti tomu nie sú vítaní tí, ktorí sem prichádzajú využívať naše systémy, páchať trestné činy alebo poškodzovať našich občanov.“⁷

V posledných rokoch došlo k nárastu počtu migrantov smerujúcich do Švédska ako cieľovej krajiny, čo pôvodne otvorenú a ústretovú migračnú politiku zmenilo na politiku zdržanlivejšiu.

„Migranti tvoria významnú časť švédskej populácie. Na konci roka 2018 malo 24,8 % švédskej populácie zahraničné korene.“⁸

Švédsko dnes čelí sociálnej kríze, ktorá mení švédsky systém sociálneho štátu, ako aj migračnú politiku ako takú. Švédskemu sociálnemu systému hrozí kolaps v dôsledku prílevu migrantov, ktorí sú na dlhšie obdobie odkázaní na sociálne dávky zo strany štátu.

Švédi bojujú s veľkým problémom, ako integrovať hlavne migrantov druhej generácie, (najmä mládež), ktorí v poslednom období spôsobujú nepokoje v niektorých švédskych mestách, čo je tiež jedna z príčin volajúca po zmene migračnej politiky. Existujúce nepokoje prispievajú k polarizácii švédskej spoločnosti a k jej zvyšujúcej sa polarizácii, čo pre ňu nie je typické. Prejavuje sa aj istá miera neschopnosti, či skôr neochoty medzi migrantami druhej generácie akceptovať európske hodnoty.

„Určite sú vo Švédsku problémy. Najmä v okrajových oblastiach veľkých miest,“ uviedol Jerzy Sarnecki, profesor kriminológie na Štokholmskej univerzite. Ale neexistujú štatistické údaje o tom, žeby nárast kriminality v poslednom období súvisel so zväčšujúcim sa počtom migrantov.⁹

Napriek tomu názory, že sa migranti podieľajú vo väčšej miere na páchaní kriminality, odznievajú medzi niektorými obyvateľmi. Pravdepodobne to súvisí s tým, že k nárastu kriminálnych činov došlo v rovnakom období ako k zvýšeniu počtu migrantov a žiadateľov o azyl vo Švédsku. Zástanca týchto názorov je napríklad politická strana Švédski demokrati, ktorí sú za nastolenie prísnejších pravidiel v migračnej politike. Neexistujú ale oficiálne štatistiky, ktoré by uvádzali, že sa migranti podieľajú na páchaní kriminality vo väčšej miere ako samotní Švédi. Princípy rovnakého prístupu ku všetkým, ktoré sú základným pilierom švédskej spoločnosti, im bránia v realizácii podobných prieskumov.

Napriek tomu švédska štátna televízia SVT zverejnila analýzu v auguste v roku 2018, ktorá vychádzala z faktov získaných priamo zo súdov po celom Švédsku. Analýzu zverejnili krátko pred parlamentnými voľbami, čo viedlo k tomu, že jednou z ústredných tém predvolebnej kampane sa stala práve problematika migrácie a s ňou súvisiace páchanie trestných činov.

Novinári SVT prišli k zaujímavým zisteniam. Vo svojej analýze uviedli, že až 58 % mužov odsúdených vo Švédsku za znásilnenie a pokus o znásilnenie za posledných päť rokov sa narodilo mimo územia Švédska. Pričom 40 % z nich boli migranti z Blízkeho Východu a z Afriky. Ako vzorka im slúžilo 843 rozsudkov o vine v prípade znásilnenia alebo pokusu o znásilnenie, ku ktorým došlo vo Švédsku od roku 2013. Najviac odsúdených za trestný čin

⁶ Naopak, Sociálni demokrati dosiahli najhoršie výsledky od roku 1908, zaznamenali pokles o 13 mandátov oproti minulým voľbám a získali 28,26 %. Napriek poklesu sa stali najsilnejšou politickou stranou.

⁷ Sweden democrat (2020).

⁸ SCHÜTZE, C. (2019): It's relational: Racial attitudes in Swedish welfare institutions.

⁹ MATIŠÁK, A. (2017): Švédsky expert: Viac migrantov neznamená viac zločinu.

znásilnenia pochádzalo z Afganistanu, išlo o 45 odsúdených, pričom patrili do skupiny žiadateľov o azyl. Z výskumu vyplynulo aj to, že útočníci mali za sebou kriminálnu minulosť a dosahovali nízke vzdelanie. Činy často páchali pod vplyvom drog a omamných látok.¹⁰ V závere však samotná SVT uvádza, že vzhľadom na to, že vo Švédsku je odsúdenie v súvislosti so znásilnením veľmi nízke, nie je z uvedeného dôvodu možné zistiť skutočný podiel migrantov na páchaní sexuálnych trestných činov.

Švédsku národná rada pre prevenciu kriminality vo svojej správe Swedish Crime Survey 2020 uvádza, že podiel sexuálnych trestných činov v poslednom období má klesajúcu tendenciu, i keď značný nárast mal do roku 2017 vrátane. Predpokladá sa, že tento druh trestnej činnosti bude klesať. Naopak od roku 2015 narástol počet obetí lúpeží a útokov.¹¹

Správa ďalej uvádza, že počet sexuálnych trestných činov sa od roku 2012 každý rok zvyšoval, ale za posledné dva roky bol zaznamenaný pokles. Obetami takýchto trestných činov boli hlavne ženy vo veku 20 až 24 rokov.¹²

Tabuľka 1: Sexuálne trestné činy vo Švédsku od roku 2014 – 2019

rok	2014	2015	2016	2017	2018	2019
%	2,0	3,4	4,7	6,4	6,0	5,6

Prameň: Vlastné spracovanie na základe údajov Swedish Crime Survey 2020 (2020).

Na základe údajov v tabuľke 1 vidieť, že počet sexuálnych trestných činov mal od roku 2014 stúpajúcu tendenciu. Najväčší nárast bol zaznamenaný v roku 2017, teda rok po tom, čo došlo k sprísneniu azylových zákonov, čo viedlo k poklesu migrantov vo Švédsku. V roku 2016 Švédsko prijalo najviac migrantov vôbec (ešte do sprísnenia azylových zákonov) a je viditeľný nárast sexuálnych trestných činov oproti predchádzajúcemu roku, i keď nie najvyšší za sledované obdobie. Nie je jednoznačne dokázané, že na ich páchaní sa vo zvýšenej miere podieľali migranti. Zároveň platí, že od roku 2017 má počet sexuálnych trestných činov klesajúcu tendenciu.

Silné korene má aj myšlienka rovnostárstva. Je dôležité, aby bol uplatňovaný rovnaký prístup ku všetkým jednotlivcom bez ohľadu na vek, pohlavie, rasu, farbu pleti, náboženské vyznanie, rodovú identitu, sexuálnu orientáciu. Rovnosť je základnou hodnotou Švédov. Švédi patria k lídrom v otázke rodovej rovnosti. Na základe aktuálneho Indexu rodovej rovnosti 2019, ktorý pripravuje Európsky inštitút pre rodovú rovnosť (EIGE), Švédsko dosiahlo najlepšie výsledky 86,3 bodu (Úplná rodová rovnosť predstavuje 100 bodov).¹³ Vo vzťahu k migrantom aj v tejto oblasti nastáva istá miera nezhôd, nakoľko prevažná časť migrantov pochádza z moslimských krajín, kde prístup k ženám je diametrálne odlišný od rovnostárskeho prístupu Švédov. Tiež otázka rodovej rovnosti nemá takú hlbokú tradíciu v krajinách, odkiaľ prichádzajú migranti, ako je tomu vo Švédsku.

Ďalšou príčinou vedúcou k sprísneniu migračnej politiky sú „Demografické dôsledky migrácie“. Sú najviac viditeľné v mestách ako švédske tretie najväčšie mesto Malmö, kde sa podiel obyvateľov zahraničného pôvodu (ľudí narodených v zahraničí alebo ľudí, ktorých obaja rodičia sa narodili v zahraničí) zvýšil z 31,9 % populácie v roku 2002 na 45,9 % populácie v roku 2018. Existujú už tri švédske municipality, v ktorých prevažujú ľudia zahraničného pôvodu: Botkyrka, Södertälje a Haparanda.“¹⁴

¹⁰ Bližšie pozri: More than half of Swedish rape convicts came from abroad, TV research claims. 23. august. 2018. <https://www.rt.com/news/436642-rape-sweden-sexual-assault/>

¹¹ *Swedish Crime Survey 2020*. s. 15.

¹² Tamtiež

¹³ LENÁRTOVÁ, Z. (2019): Index rodovej rovnosti: Švédsko kraľuje, Portugalsko rýchlo napreduje, Slovensko je na chvoste.

¹⁴ ALI POUR, N. G. (2020): Sweden and its Welfare State in Crisis.

Migrácia vedie aj k jazykovým a kultúrnym rozdielom, ktoré sú často prekážkou v spolunažívaní. Nakoľko sú oblasti Švédska, kde existujú školy, v ktorých je väčšina detí z rodín migrantov, dochádza k situácii, že deti majú väčšie problémy s osvojením si švédčiny, čo im bráni v lepšej integrácii do švédskej spoločnosti a neskôr je bariérou pre vstup do vyšších stupňov škôl a na trh práce. Vytvára to obyvateľov, ktorí nie sú schopní komunikovať vo švédskom jazyku, čo prispieva k vzájomnému nepochopeniu medzi migrantami a Švédmi, čo polarizuje spoločnosť a vedie k narastaniu konfliktov.

Čo sa týka kultúrnych rozdielov, prevažná väčšina migrantov pochádza z moslimských krajín, kde je kultúra a náboženstvo iné, ako je vo Švédsku. Je preto potrebné podporovať multikulturalizmus naprieč celou švédskou spoločnosťou, aby si tak rodení Švédi, ako aj migranti, uvedomovali tieto rozdiely a dokázali ich prijímať. Spoločnosť sa dôsledkom migrácie transformuje a jej dôsledky sa prejavujú tak v zvyšovaní etnickej rozmanitosti, ako aj v zachovávaní národnej identity.

V švédskej politike je identita národa prezentovaná ako modifikovateľná/meniteľná a formuje sa v procesoch kolektívneho vyjednávania. Na úrovni jednotlivca sa na národnú identitu pozerá ako na niečo, čo si človek môže zvoliť. Inými slovami, prisťahovalci sa môžu stať súčasťou dynamického švédskeho národa svojím aktívnym rozhodnutím, že k nemu patria.¹⁵

Švédska spoločnosť sa postupne mení z tradičnej homogénnej spoločnosti založenej na korporativistickom konsenze na multikultúrnu. Namiesto etnicky homogénneho národa tu teraz je národ zložený nie z jednotlivcov, ale z niekoľkých malých etnických alebo náboženských skupín žijúcich vedľa seba.¹⁶

Práve vyššie uvedené príčiny sú dôvodom určitej transformácie švédskej migračnej politiky.

Bývalý švédsky premiér Hans Goran Persson¹⁷ uviedol: „Je zrejmé, že v určitých obdobiach sme mali príliš veľa prisťahovalectva a veľká časť našej prisťahovaleckej politiky bola zle zvládnutá.“¹⁸

Nové nastavenie pravidiel pre migrantov a určitý odklon od silne liberálnej a otvorenej migračnej politiky ale neznamená odmietanie pomoci migrantom, práve naopak, švédska spoločnosť ostáva naďalej otvorenou a prístupnou pre všetkých. Je potrebné poskytovať pomoc migrantom, eliminovať polarizáciu a napätie a prispieť k rozvoju multikulturalizmu.

Dôsledky sprísnenia švédskej migračnej politiky boli viaceré, a to :

- pokles prílivu migrantov,
- zníženie kriminality,
- eliminácia segregácie migrantov,
- odvrátenie spoločenskej krízy a štiepenia spoločnosti,
- eliminácia ekonomického a politického napätia.

Hlavným dôvodom reštriktívnych opatrení vo švédskej migračnej politike bolo zníženie počtu migrantov prichádzajúcich do Švédska, čo sa aj podarilo.

Tabuľka 2: Počet migrantov v období 2014 – 2019 vo Švédsku

Štát/rok	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Švédsko	126 966	134 240	163 005	144 489	132 602	115 805

Prameň: Vlastné spracovanie na základe údajov Statista Research Department, 2020.

¹⁵ JENSEN, K. K. (2016): Scandinavian Immigrant Integration Politics: Varieties of the Civic Turn.

¹⁶ ABERG, J.H.S. (2019): Is There a State Crisis in Sweden? s. 23-30.

¹⁷ Premiérom Švédska bol v rokoch 1996 až 2006.

¹⁸ Northern Europe. (2000).

Tabuľka 2 uvádza počet migrantov vo Švédsku v období od roku 2014 do roku 2019¹⁹. Na základe číselných údajov uvádzaných v tabuľke vidieť, že naozaj po sprísnení migračných zákonov v roku 2016 došlo ku každoročnému poklesu migrantov a najnižší prílev bol zaznamenaný v roku 2019.

Vychádzajúc zo zistení a výsledkov uvedených v správe Swedish Crime Survey z roku 2020 Švédskej národnej rady pre prevenciu kriminality sa uvádza, že za posledné dva roky došlo k poklesu kriminality, ako aj k páchaniu trestných činov so sexuálnym podtónom. Zníženie kriminality nie je jednoznačne spojené s poklesom počtu migrantov vo Švédsku, nakoľko nie je dokázaná priama súvislosť medzi migrantami a spáchanými trestnými činmi. Vzhľadom na rovnaký prístup ku všetkým by vedenie takýchto štatistík bolo vo Švédsku považované za diskriminačné. Je pravdou, že v posledných rokoch došlo k zníženiu kriminality a od roku 2017 vykazuje klesajúcu tendenciu, ide o prvý rok po sprísnení pravidiel migračnej politiky. Na druhej strane analýza štátnej SVT poukázala na zvýšený podiel migrantov pri páchaní znásilnení a pokusoch o znásilnenie, kde z odsúdených mužov za posledných päť rokov sa narodilo mimo územia Švédska až takmer 60 %.

Ďalším dôsledkom liberálnej migrácie je určitá nechcená segregácia migrantov. Švédska migračná politika umožňuje migrantom usadiť sa kdekoľvek vo Švédsku²⁰, čo v konečnom dôsledku vedie k tomu, že sa migranti usádzajú v častiach, kde už bývajú iní migranti. Samotní migranti považujú takéto miesta za lepšie pre život. Vznikajú teda enklávy migrantov, čo do značnej miery polarizuje švédsku spoločnosť. Prísnejšie pravidlá migračnej politiky povedú k väčšej snahe, aby sa migranti naučili švédsky jazyk a tiež aby sa neintegrovali v enklávach, ale v častiach, kde žije švédske obyvateľstvo, čo povedie k vzájomnému porozumeniu, pochopeniu odlišností a kultúr a v neposlednom rade eliminuje štiepenie a polarizáciu spoločnosti.

V neposlednom rade eliminácia ekonomického napätia, ktoré vyvolával neustály nápor na švédsky sociálny systém a ohrozoval švédsky štát blahobytu charakteristický pre Švédsko vniesla istú mieru stabilizácie. Pokles prílevu migrantov z časti odbremenil sociálny systém, ako aj sociálnych pracovníkov.

Švédska umiernená a otvorená migračná politika prešla zmenami, čo sa prejavilo aj v politickej stabilizácii. Síce sa Švédski demokrati stali v posledných voľbách v roku 2018 tretím najsilnejším politickým subjektom na švédskej politickej scéne, ale žiadna z politických strán ich nebola ochotná prijať do koalície. Ich tlak na občanov čiastočne ustúpil, nakoľko sa momentálne Švédsko nenachádza v predvolebnom období a tiež pozitívne dopady, ktoré sa pomaly začínajú prejavovať ako dôsledky sprísnenia migračnej politiky.

Záver

Vďaka liberálnej migračnej politike, ktorú Švédsko malo, poskytlo mnohým migrantom podporu s rozsiahlym systémom sociálneho zabezpečenia, založenom na otvorenom prístupe k švédskym inštitúciám sociálnej starostlivosti. Švédska politika integrácie umožnila migrantom integrovať sa do švédskej spoločnosti pri rešpektovaní rozdielov ich kultúry a etnicity a zachovaní pravidiel rovnosti rovnakých ako pri ostatných obyvateľoch Švédska.

Nárast migrantov bol enormný, čo spôsobilo tlak na švédsky sociálny systém a švédska vláda bola nútená prijať tvrdšie opatrenia v oblasti migračnej politiky, aby predišla jeho kolapsu.

Či prispel nárast počtu migrantov ako jednej z príčin sprísnenia švédskej migračnej politiky k zvýšeniu sexuálnej kriminality vo Švédsku? Môžeme konštatovať, že na základe našich zistení nie je možné túto odpoveď jednoznačne potvrdiť. Rovnaký prístup ku všetkým bez rozdielu neumožňuje realizovať výskumy, ktoré vedú k segregácii alebo diskriminácii.

¹⁹ Rok 2020 neuvádzame, nakoľko kompletne spracované číselné údaje ešte nie sú dostupné.

²⁰ Umožňuje im to Zákon EBO - Lagen om Eget boende - "zákon o samostatnom bývaní".

Preto nie je možné uskutočniť výskumy, ktoré by delili obyvateľstvo na Švédov a tých druhých (migrantov). K poklesu spáchaných sexuálnych kriminálnych činov došlo, ale nie je jednoznačne preukázateľné, že to bolo spôsobené sprísnením pravidiel migračnej politiky a následným poklesom migrantov. Je však dokázané, že migranti z iných krajín žijúci na území Švédska sa podieľajú výraznejšie na páchaní sexuálnych kriminálnych činov ako samotní Švédi, o čom ale neexistujú oficiálne štatistiky vedené švédskymi štátnymi orgánmi. Je ale pravdou, že v poslednej dobe počet týchto trestných činov klesá.

Zdá sa, že individuálne vnímanie vplyvu prisťahovalcov na kriminalitu je riadené do značnej miery skôr strachom z prisťahovalcov ako takých a nie strachom z trestnej činnosti.²¹

Napriek prijatiu prísnejších pravidiel v migračnej politike aj naďalej patrí Švédsko ku krajinám, ktoré sú ochotné prijímať migrantov do svojej krajiny. Poskytujú migrantom možnosť integrovať sa a stať sa súčasťou švédskej spoločnosti. Švédi považujú svoju národnú identitu za veľmi dôležitú. Zároveň ale umožňujú komukoľvek, aby sa stal jej súčasťou a prispel k jej rozvoju vo vzájomnej jednote.

Použitá literatúra:

1. ABERG, J.H.S. (2019): Is There a State Crisis in Sweden? Soc. 56. [online]. 28. január 2019. s. 23-30. In: Springer. [Citované 11. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://link.springer.com/article/10.1007/s12115-018-00320-x>
2. ALI POUR, N. G. (2020): Sweden and its Welfare State in Crisis. [online]. 24. 1. 2020, [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.gatestoneinstitute.org/15414/sweden-welfare-crisis>
3. ARTER, D. (2006): *Democracy in Scandinavia. Consensual, Majoritarian or Mixed?* Manchester and New York: Manchester University Press, ISBN 0 7190 7047 3.
4. BOLEČEKOVÁ, M. (2010): *Migračná politika*. Banská Bystrica: Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici, 2010, ISBN 987-80-557-0044-1.
5. BOURGEGAS, V. (2016): Asylum in the EU Member States Record number of over 1.2 million first time asylum seekers registered in 2015 Syrians, Afghans and Iraqis: top citizenships. [online]. In Eurostat, 4. March 2016. [Citované 10. 11. 2010.] Dostupné na internete: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7203832/3-04032016-AP-EN.pdf/790eba01-381c-4163-bcd2-a54959b99ed6>
6. FILOMENO, F. A. (2016): *Theories of local Immigration policy*. Publishers Palgrave Macmillan, ISBN: 978-3-319-45951-6.
7. HAAS, H. (2007): Migration and Development: A Theoretical Perspective. [online]. Center on Migration, Citizenship and Development. Center for Interdisciplinary Research, Bielefeld, Germany, May 31 - June 01, 2007 [Citované 8. 11. 2020.] Dostupné na internete: [https://www.uni-bielefeld.de/\(en\)/soz/ab6/ag_faist/downloads/workingpaper_29_deHaas.pdf](https://www.uni-bielefeld.de/(en)/soz/ab6/ag_faist/downloads/workingpaper_29_deHaas.pdf)
8. Immigration to Sweden 2009-2019. [online]. In: Statista Research Department, Feb 24, 2020, [Citované 8. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.statista.com/statistics/523293/immigration-to-sweden/>
9. JENSEN, K. K. (2016): Scandinavian Immigrant Integration Politics: Varieties of the Civic Turn. [online]. 13 May 2016, Department of Political Sciences Aarhus University in Denmark. [Citované 11. 11. 2020] Dostupné na internete: https://politica.dk/fileadmin/politica/Dokumenter/Afhandler/kristian_jensen.pdf
10. LENÁRTOVÁ, Z. (2019): Index rodovej rovnosti: Švédsko kraľuje, Portugalsko rýchlo napreduje, Slovensko je na chvoste. In: Euroactiv, 21.10.2019. <https://euractiv.sk/>

²¹ SARNECKI, J., HALLSTEN, M., SZULKIN, R. (2011): Crime as a Price of Inequality? The Delinquency Gap between Children of Immigrants and Children of Native Swedes. s. 3. http://www.su.se/polopoly_fs/1.55504.1321514493!/SULCISWP_2011_1.pdf

- section/rodova-rovnost/news/index-rodovej-rovnosti-svedsko-kraluje-portugalsko-rychlo-napreduje-slovensko-je-na-chvoste/
11. MATIŠÁK, A. (2017): Švédsky expert: Viac migrantov neznamená viac zločinu. [online]. In: Pravda 23.02.2017. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://spravy.pravda.sk/svet/clanok/420785-svedsky-expert-viac-migrantov-neznamena-viac-zlocinu/>
 12. More than half of Swedish rape convicts came from abroad, TV research claims. [online]. 23. august. 2018. [Citované 9. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.rt.com/news/436642-rape-sweden-sexual-assault/>
 13. Northern Europe. [online]. In Migration news, June 2000, Volume 7, Number 6. [Citované 9. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://migration.ucdavis.edu/mn/more.php?id=2120>
 14. SARNECKI, J., HALLSTEN, M., SZULKIN, R. (2011): Crime as a Price of Inequality? The Delinquency Gap between Children of Immigrants and Children of Native Swedes. [online]. [Citované 12. 11. 2020.], 4. March 2011, s. 51. Dostupné na internete: http://www.su.se/polopoly_fs/1.55504.1321514493!/SULCISWP_2011_1.pdf
 15. SCHÜTZE, C. (2019): It's relational: Racial attitudes in Swedish welfare institutions. [online]. 31.10.2019, In: Nordic. Info, Aarhus University, [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://nordics.info/show/artikel/racial-attitudes-in-swedish-welfare-institutions/>
 16. Sweden democrat. [online]. [Citované 13. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://sd.se/english/>
 17. Swedish Crime Survey 2020 [online]. [Citované 9. 11. 2020.] Dostupné na internete: s. 15 https://www.bra.se/download/18.7d27ebd916ea64de5306d31a/1602752594105/2020_Swedish_Crime_Survey_2020.pdf
 18. The Swedish Crime Survey 2020 (2020): In: *Bra Crime and Statistics* . [online]. [Citované 9. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.bra.se/bra-in-english/home/crime-and-statistics/swedish-crime-survey.html>

Kontakt:

PhDr. Simona Chuguryan, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava 5

Slovenská republika

e-mail: simona.chuguryan@euba.sk

BILATERAL COOPERATION DEVELOPMENT THE SLOVAK REPUBLIC AND THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Karol Janas^a – Zuzana Haladejová^b

^a Department of Political Science, Alexander Dubček University of Trenčín, Študentská 2,
911 50 Trenčín, Slovak Republic, e-mail: karol.janas@tnuni.sk

^b Department of Communication, Culture and International Cooperation, Town of Považská Bystrica,
Centrum 2/3, 017 13 Považská Bystrica, Slovenská republika,
e-mail: zuzana.haladejova@povazska-bystrica.sk

Abstract: Conditions for bilateral cooperation between the Slovak Republic and the Republic of Moldova emerged after the establishment of the independent Slovak Republic in 1993 and the establishment of the independent Republic of Moldova in 1991. Mutual contact activities can initially be described as very timid. Gradually, the multilateral forums provided a basis for revitalisation of mutual relations. The first official meetings of the state representatives at the bilateral level appeared few years later. These meetings subsequently led to the conclusion of intergovernmental agreements. Since 2009, Moldova has been a partner country for SlovakAid's – Official Slovak Development Assistance and since then the intensity of bilateral relations has been increasing. The establishment of the Slovak Embassy in Chisinau in July 2013 and the subsequent signing of an Intergovernmental Agreement on Development Cooperation are also a confirmation of this line of Slovak foreign policy towards Chisinau. The Slovak Republic implements development cooperation in Moldova primarily through the position of development diplomat at the Embassy of the Slovak Republic in Chisinau. The Slovak Republic, as a member state of the European Union (EU), actively coordinates the direction of development policy with the EU member states. The aim of the study is to process and evaluate the development of bilateral cooperation between the Slovak Republic and the Republic of Moldova in the national and European context, set its key milestones and challenges facing Slovakia in connection with further development assistance within the EU.

Key words: Slovak Republic, Republic of Moldova, bilateral cooperation, contractual base, development assistance

JEL: N44, F35, O19

Introduction

The establishment of diplomatic relations between the Slovak Republic and the Republic of Moldova took place on 16 February 1993, shortly after the establishment of the independent Slovak Republic. In the 1990s, co-operation was poorly developed, with the need for a review of the contractual basis and the establishment of economic relations. Progressively began the process of intensification of mutual relations, including meetings of state representatives at the highest levels and signing of interstate agreements. Since 2011, Moldova has been one of the three program countries of Slovak Official Development Assistance in the world, the only one in Europe. Slovakia has long supported Moldova's pro-European orientation and the process of reforms Moldova needs to implement in order to bring its political and economic system closer to European standards. Moldova is working to implement the reforms resulting from the Association Agreement with the European Union, signed in September 2014. Slovakia is also assisting in this effort within the framework of official development assistance by passing on its experience from the transformation process. Despite the fact that Moldova is still significantly economically, energetically and politically

dependent on Russia and this dependence also affects the possibilities of foreign policy-making,¹ in recent years the Euro-integration orientation of some political elites and the Moldovan population has strengthened. This development was also confirmed by the recent November presidential election which was won by pro-European candidate Maia Sandu. Especially in recent years, there is a strong need for coordination and implementation of Slovak development activities within the European Union or the V4 Group.

1 Historical Development

Relations between Slovakia and Moldova have a long history. They were created at a time when we shared a common state of Austria-Hungary with part of Moldova. Later, as part of the Czechoslovak Republic, Slovakia had close relations with Romania. After the World War I, thanks to the unification with Moldova, Romania gained the territories until then belonging to Austria-Hungary and also the territories originally Russian in Bessarabia.² An important step towards the unification of Moldova with Romania came after the occupation of Bessarabia by Romanian troops on 26 January 1918 and the subsequent declaration of an independent Republic of Moldova on 6 February 1918. The Republic of Moldova and Romania united in a common state on 9 April 1918.³ Therefore, Romania made the most generous territorial gains after the end of World War I. However, the coexistence did not last long and the change occurred due to World War II. On 26 June 1940, the Soviet Union gave Romania an ultimatum demanding in return the territories of Bessarabia and Northern Bukovina gained in 1918. Romania agreed. The Moldovan Soviet Socialist Republic was established in most of this territory, merging with the already existing Moldovan Autonomous Soviet Socialist Republic, which up to then had been part of Soviet Ukraine. During World War II, Romania became involved in war operations alongside Germany. The goal was to recover the lost territories. Bessarabia and Northern Bukovina were acquired in less than a month. After the end of the war, the provisions of the ceasefire of 12 September 1944 were confirmed at the Paris Peace Conference on 10 February 1947. These provisions recognized the annexation of Bessarabia and Northern Bukovina by the Soviet Union.⁴ Another change occurred after the collapse of the Soviet Union, when the formation of an independent Moldovan nation was completed. Although the Slovak and Moldovan authorities cooperated throughout the whole twentieth century, the decisive period of cooperation began after the declaration of independence of the Republic of Moldova in 1991 and establishment of the Slovak Republic on 1 January 1993, when for the first time both republics started to cooperate as independent entities of international policy.⁵

2 The origins of bilateral relations

From the establishment of the independent Slovak Republic on 1 January 1993 until 1999, mutual relations between the Slovak Republic and the Republic of Moldova (MD) were at a low level. The main goal of the foreign policy of the Slovak Republic towards the CIS countries, which was established in 1991 before the collapse of the USSR, including Moldova, was to apply a differentiated approach and create conditions for the development of bilateral relations with individual CIS countries in order to build an adequate and balanced contractual base with emphasis on economic area. It is possible to state a minimum level in mutual contacts of the countries. In this situation, the use of international multilateral forums proved to be

¹ KRESÁČ, M. (2008): Prejavy asymetrie vo vzájomných vzťahoch Moldavskej republiky a Ruskej federácie od rozpadu ZSSR do súčasnosti, p. 4.

² MANČEV, K. (2009): Vznik Velkého Rumunska, p. 355.

³ RYCHLÍK, J. a kol. (2009): Mezi Vídní a Čaňhradem. Utváření balkánských národů, p. 344.

⁴ MYHAYLOVA, A. (2020): Národnostní otázka a národnostní politika v Rumunsku ve 20. století, p. 253-262.

⁵ RYCHLÍK, J. (2020): Balkán v retrospektivě dvacátého století, p. 15-17.

a suitable tool for holding official meetings of the highest Slovak and Moldovan representatives.⁶

3 Period from 2000 to 2008

In 2000, relations with Moldova registered an expected recovery. In February, the first official visit ever took place – the visit of the Minister of Foreign Affairs of MD N. Tabacaru to the Slovak Republic. During the visit, an Agreement was signed between the Government of the Slovak Republic and the Government of the MD on the Abolition of the Visa Requirement for Holders of Diplomatic and Service Passports and a Protocol on Cooperation between the Ministries of Foreign Affairs of the two countries. In 2000 was also signed the Agreement on International Road Transport. After the parliamentary and presidential elections in Moldova at the beginning of 2001, which were won by the Communist Party, bilateral relations with the MD were subdued, mainly due to the different priorities of Slovak and Moldovan foreign policy. At the initiative of Moldovan President V. Voronin, a bilateral meeting with the Slovak President took place during the Summit of the Heads of State of the Carpathian-Danube Region in Bucharest in April 2001. The interest of Slovak business entities in economic cooperation with Moldovan partners is gradually increasing and economic agreements are being concluded. The fact is that trade cooperation between the Slovak Republic and the Republic of Moldova during 2001 and 2002 shows favourable trends. On 10 October 2002, an Agreement on Trade and Economic Cooperation between the Government of the Slovak Republic and the Republic of Moldova was signed in Chisinau.⁷ In 2002, the Office of the Honorary Consulate in Chisinau was also opened. The intensity of mutual relations in 2003 is limited by various foreign policy orientations and measures of the Moldovan leadership questioning fidelity to democratic principles. The culmination of mutual activities in 2003 represented the first official visit of the Minister of Foreign Affairs (MFA) of the Slovak Republic E. Kukan to Chisinau. E. Kukan also met with MD President V. Voronin. The main topic of discussion was the issues of bilateral cooperation with emphasis on the intensification of economic relations and the current domestic political situation in Moldova. In 2003 was signed an Agreement between the Government of the Slovak Republic and the Government of Moldova on the Prevention of Double Taxation in the Field of Income and Property Taxes and the Prevention of Tax Evasion.⁸

In 2004, mutual relations are characterized mainly by the attention of the Slovak Republic devoted to the peaceful solution of the Transnistrian problem with the aim to maintain the territorial integrity of Moldova and the successful expansion of Slovak companies into the Moldovan market.⁹ In connection with the accession of the Slovak Republic to the EU on 1 May 2004, some bilateral agreements are being re-evaluated. The Slovak Republic closely monitors the election campaign before the parliamentary elections in Moldova in spring 2005 and supports the democratically elected state leadership. In the consular field, Slovakia pays attention to the problem of illegal migration from MD to Slovakia and the development of investment projects. New elections to the Moldovan Parliament took place in March 2005; Vladimir Voronin again won the presidential election. The Slovak Republic is interested in completing important bilateral contractual documents and developing cooperation in the field of education and culture. In 2006, the foreign policy of the Slovak Republic towards Moldova is based on the priorities of the foreign policy and economic interests of the Slovak Republic and its allies in the EU and NATO, as well as on the coordinated positions of the V4 countries.

⁶ Commonwealth of Independent States.

⁷ Ekonomická informácia o teritóriu, Moldavská republika (2014).

⁸ Zameranie zahraničnej politiky SR na rok 2003, Aktuálny ročný komponent výročnej správy MZV SR za rok 2003 (2003).

⁹ Zameranie zahraničnej politiky SR na rok 2004, Aktuálny ročný komponent výročnej správy MZV SR za rok 2004 (2004).

The Slovak Republic continues to support the territorial integrity and sovereignty of Moldova and the efforts of the Moldovan government to find a peaceful solution to the Transnistrian conflict.¹⁰

In October 2006, a working visit of the Moldovan Deputy Prime Minister and MFA of MD Andrea Stratan to the Slovak Republic took place. Andrea Stratan was received by the MFA of the Slovak Republic Ján Kubiš. Following the official information on the negotiations, during the meeting at the Ministry of Foreign Affairs of the Slovak Republic, A. Stratan manifested an interest in the Slovak integration experience and the possibility of concrete assistance of Slovakia to Moldova in its efforts to move closer to the EU and highlighted Slovakia as a model country for the integration process. Chisinau is gradually strengthening its orientation towards the EU, but at the same time it remains a country of south-eastern Europe politically and geographically. The Slovak Republic assured that Moldova is part of the eastern dimension of Slovak foreign policy and therefore, the Slovak Republic supports Moldovan efforts to move closer to the EU and expressed Slovakia's readiness to participate in specific assistance. In 2007, bilateral relations are gradually developing. Slovak President Ivan Gašparovič opened Chisinau Economic Forum with Vladimir Voronin, Head of the Republic of Moldova. In his speech, he stated the situation is gradually changing in favour of increased mutual business interests. At this forum, the President was accompanied by a Slovak trade delegation. The Slovak Republic and Moldova signed two bilateral agreements during this official visit. The first is the Agreement between the Government of the Slovak Republic and the Republic of Moldova on Cooperation in the Fight Against Organized Crime. The second is the Cooperation Program between the Slovak Investment and Trade Development Agency (SARIO) and the Moldovan Investment and Export Promotion Organization (MIEPO). As in 2006 the citizens of Moldova accounted for up to a third of the total number of migrants who entered our territory illegally, the Slovak Republic expects Moldova to take more effective measures to prevent illegal migration. In 2008, Moldova holds the Presidency of the CEI. In October, a trade mission organized by the Žilina Regional Chamber of Commerce and Industry to Moldova took place.

4 Period from 2009 to present

The year 2009 can be denoted as a turning point in the field of development cooperation, as this year Moldova has been a partner country of SlovakAid. Since then, the intensity of involvement of Slovak entities in development cooperation in this country has been increasing. In 2010, the Deputy Prime Minister and MFA I. Leancu visited the Slovak Republic. Reciprocally, in 2010, two Ministers of FA of the Slovak Republic M. Lajčák and later M. Dzurinda visited Moldova. In 2011, a trade mission from Moldova-Transnistria to Slovakia took place. The mission was organized by the Transnistrian Chamber of Commerce and Industry with the participation of representatives of tourism services. During the visit, Cooperation Agreement with representatives of the Žilina Regional Chamber of Commerce and Industry was signed. In March, I. Leancu met with representatives of the V4 Group and the Eastern Partnership in Bratislava. In 2012, the Presidents of the Slovak Republic and the Republic of Moldova met during UN General Assembly in New York and I. Leancu – MFA MD arrived in Slovakia. The year 2013 was rich in contact activities of both republics. Minister of Foreign and European Affairs (MFaEA) – Miroslav Lajčák met in Bratislava with Minister of FA of MD I. Leancu and Minister Lajčák visited Moldova reciprocally. During the Central European Summit met the presidents of Slovakia and Moldova. In October, Natalia Gherman, Minister of FA of Moldova, arrived in Slovakia. In October 2013, an Intergovernmental Agreement on Development Cooperation was signed and Moldova was officially included

¹⁰ Zameranie zahraničnej politiky SR na rok 2005, Aktuálny ročný komponent výročnej správy MZV SR za rok 2005 (2005).

among the three SlovakAid Program Countries for the next five-year period 2014 – 2018. The agreement sets out the general conditions for development cooperation between the Slovak Republic and the Republic of Moldova. Moldova welcomed the added value of SlovakAid and expressed interest in sharing Slovak transformation and integration experiences. Confirmation of this line of Slovak foreign policy towards Chisinau was also the establishment of the Embassy of the Slovak Republic in Chisinau in July 2013 with the aim of increasing the visibility of the Slovak Republic, growth of mutual trade and investment, support of tourism and cultural exchange.¹¹

In 2015, Minister of FA MD Natalia Gherman visited Bratislava again. In 2015, a Consultation Day with the Slovak Ambassador to the Republic of Moldova was held. This event was organised by Košice Regional Chamber of Commerce and Industry in cooperation with the Slovak Embassy in the Republic of Moldova. The aim of the consultation day was introduction of the Moldovan economic and political environment to Slovak businessmen. In 2016, Moldovan Minister of FA Andrei Galbur participated in the Tatra Summit in Bratislava within the GLOBSEC forum. Exceptionally evaluated were the meetings of the Eastern Partnership countries¹² with EU member states in Bratislava at the level of foreign and justice ministers. In September 2016, the Minister of FaEA of the Slovak Republic Miroslav Lajčák received in Bratislava the former Speaker of the Moldovan Parliament Marian Lupa. Minister Miroslav Lajčák declared continued support of the Slovak Republic for the reform process in Moldova. In 2017, the Slovak Republic gained the important position of Head of the EU Delegation in Moldova; this position was filled by an experienced diplomat Peter Michalko. The most important moment of 2018 in the EU's relations with the Eastern Partnership countries, including Moldova, was the official opening of the new multilateral structure of the Eastern Partnership in Brussels, which created space for more intensive implementation of the "20 Goals by 2020" agenda. "Within the initiative of the Slovak Republic "20 Goals by 2020", Moldova is one of the priority countries in which the Slovak Republic has implemented specific bilateral projects involving the representatives of civil society and small and medium-sized enterprises.¹³

In 2019, the Slovak Republic successfully acted as the presiding country in the OSCE. The Minister of FaEA of the Slovak Republic Miroslav Lajčák, as the OSCE Chairman-in-Office, visited all countries affected by the conflicts in the OSCE area, including Moldova. The Minister also visited the Moldovan separatist region of Transnistria and discussed also with the Head of the OSCE International Monitoring Mission for the forthcoming February parliamentary elections in Moldova in February 2019, which were very important for Moldova's future foreign policy orientation. In 2019, Slovakia, together with the EU, also commemorated 10 years of the Eastern Partnership. On this occasion began a discussion on the future of this joint initiative. Within this partnership, Moldova achieved very significant progress, in particular in the area of alignment with European Union law, political association and economic integration with the EU. As part of its presidency of the V4 Group, the Slovak Republic organized the annual ministerial meeting of the V4 countries and the Eastern Partnership in Bratislava in May 2019. In November 2019, the Ambassador of the Slovak Republic to Moldova Dušan Dacho was received by the Prime Minister of the Republic of Moldova I. Chicu who confirmed that his government would maintain the continuity of the Republic of Moldova's strategic orientation towards the EU. I. Chicu highly appreciated the long-term excellent relations with the Slovak Republic and the support that Slovakia provides to Moldova in

¹¹ Stratégia SR pre rozvojovú spoluprácu s Moldavskou republikou na roky 2014 – 2018 (2014).

¹² The Eastern Partnership (EaP) is a joint initiative involving the EU, its Member States and six Eastern European Partners: Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, the Republic of Moldova and Ukraine, launched in 2009.

¹³ Hodnotenie priorít zahraničnej a európskej politiky Slovenskej republiky v roku 2018 a ich zameranie na rok 2019 (2019).

the reform process.¹⁴ In May 2020, during a telephone conversation, Minister of FaEA of the Slovak Republic Ivan Korčok spoke with his Moldovan colleague Oleg Tule about the fight against the new COVID-19, Slovakia's development aid and reforms in Moldova. Ivan Korčok stated that Slovakia approved humanitarian aid in the amount of EUR 90,000 for Moldova in connection with the COVID-19 pandemic. The total volume of Slovakia's development assistance to Moldova is around EUR 1 million. The Minister supported Moldova's Euro-integration efforts and encouraged the Moldovan partner to implement the reforms resulting from the Association Agreement concluded with the EU.¹⁵

The most important moment in the EU's relationship with the Eastern Partnership countries in 2020 was the Eastern Partnership summit which took place in June by video conference. EU leaders discussed with their six Eastern partners, including Moldova, on the response to the COVID-19 pandemic, the consequences of the crisis, the strategic partnership and its future. The leaders expressed the political will to continue to build an area of common democracy, prosperity and stability based on common European values. The Slovak Republic also makes intensive use of bilateral dialogue to develop relations with the Eastern Partnership countries. Following Moldova's foreign policy orientation should be mentioned November presidential elections in Moldova, in which won the pro-European oriented candidate Maia Sandu who wishes to make Moldova a modern country with a balanced foreign policy without oligarchs. However, as commentators say, her role will not be easy as Moldova is divided into those who support closer relations with the EU, especially neighbouring Romania and, on the other hand, Russia's supporters. Maia Sandu sees the EU, including Romania, as a major partner in political dialogue and trade. On the other hand, the president wishes to take part in a pragmatic dialogue with Russia.¹⁶

5 Development cooperation between the Slovak Republic and the Republic of Moldova

In the years 2009 – 2013, Moldova was a project country in the sense of the Medium-Term Strategy of Official Development Assistance of the Slovak Republic. Since 2009, 12 projects have been implemented in Moldova through SAMRS calls¹⁷. Most of the projects focused on technical assistance in the field of strengthening civil society and building democratic institutions. An important activity of the development cooperation of the Slovak Republic in Moldova is a project financed from the budget of the Ministry of Finance of the Slovak Republic, focused on the area of program budgeting. From a territorial point of view, development cooperation with Moldova focuses on the entire territory of the republic with an emphasis on the development of rural areas. In accordance with the Medium-Term Development Cooperation Strategy of the Slovak Republic for 2014 – 2018, Moldova is becoming a program country for Slovakia. The application of the program approach means, in addition to the increased financial allocation, also more targeted development cooperation. The focus of cooperation is based on an analysis of Moldova's development needs, consultations with relevant actors from the state non-governmental sector as well as communication with donor organizations operating in Moldova. An important factor for the effective implementation of the strategy is the presence of the Slovak Embassy in Chisinau and the establishment of the position of development diplomat. The performance of the position of development diplomat consists mainly in the selection of Slovak development priorities and the management of the project cycle directly in the recipient country. The main goal of the Strategy of the Slovak Republic for Development Cooperation with the Republic of

¹⁴ Moldavská vláda vysoko oceňuje výborné vzťahy so Slovenskou republikou (2019).

¹⁵ Moldavsko patrí podľa ministra Korčoka medzi priority slovenskej rozvojovej pomoci (2020).

¹⁶ ŠMIHULA, J. (2020): Hlavný zápas sa iba začína.

¹⁷ Slovak Agency for International Development Cooperation.

Moldova for 2014 – 2018 was to support Moldova in building a stable functioning democratic state and improving the living conditions of its inhabitants. The strategy was implemented under two thematic priorities: Good governance – improving the performance of local government tasks and strengthening effectively functioning public administration and civil society. An important aspect that contributed to the implementation of this goal in Moldova is a similar historical experience of Slovakia related to the successful transformation of the post-socialist country and the subsequent integration process into the EU. The second priority for development assistance was the Water and Sanitation area, which aimed to improve the quality of life and health of the Moldovan people through efficient and sustainable water and waste management.¹⁸

The current document that reflects the development cooperation of the Slovak Republic is the Medium-Term Strategy of Development Cooperation of the Slovak Republic for the years 2019 – 2023. The strategy leaves the five-year programming framework supplemented by one-year planning through the document Bilateral Development Cooperation of the Slovak Republic. The strategy is complemented by the so-called Country Strategic Papers for ODA SR program countries – including Moldova. The Slovak Republic implements in-depth development cooperation with program countries, which requires comprehensive interventions using all available Slovak ODA instruments with a higher financial allocation and strengthening of personnel capacities in the form of development diplomats.¹⁹ The specific objectives of development cooperation with Moldova are defined in the Bilateral Development Cooperation Strategy with Moldova. According to this bilateral strategy, the implementation of development cooperation is supported by the position of a development diplomat within the embassy in Chisinau. The Slovak Republic continues to support Moldova's transformation efforts, its economic growth and provides assistance in implementing reforms. At the same time, Moldova represents an opportunity to involve the private sector in development cooperation. The objectives of the strategy are to support the building of a stable and democratic Moldova with an effective state administration, self-government and a strong civil society by sharing the reform experience of the Slovak Republic, improving the quality of life and health of Moldovans through efficient and sustainable management of water and other natural resources, waste management and environmental protection and finally, improving the performance of the business sector by supporting the introduction of innovation in small and medium-sized enterprises. The medium-term development cooperation strategy for 2019 – 2023 also defines the partner regions of which Moldova is a part, in particular the EU's Eastern Partnership. Cooperation with the countries of the EU Eastern Partnership in the field of development confirms the interest of the Slovak Republic to have economically and politically stable partners to the east of its borders. The strategy emphasizes the support of the transformation process, the implementation of reforms, including the reform of public finances as well as a more intensive involvement of the private sector in development cooperation. One of the tools of development cooperation of the Slovak Republic is joint EU programming, which implies the coordination of development cooperation with other international donors and plays an important role in development activities in individual partner countries. As a large number of foreign donors operate in Moldova, in order to make the most effective use of the official development cooperation funds of the Slovak Republic in Moldova, permanent coordination with other donors is necessary in order to ensure mutual complementarity of development interventions and non-overlapping activities. Special attention needs to be paid to the coordination and implementation of development activities with the V4 Group countries.²⁰

¹⁸ Stratégia SR pre rozvojovú spoluprácu s Moldavskou republikou na roky 2014 – 2018 (2014).

¹⁹ Strednodobá stratégia rozvojovej spolupráce SR na roky 2019 – 2023 (2019).

²⁰ Strednodobá stratégia rozvojovej spolupráce SR na roky 2014 – 2018 (2014).

The Ministry of Foreign and European Affairs of the Slovak Republic is responsible for development cooperation in the Slovak Republic through the Slovak Agency for International Development Cooperation (SAMRS) which is also the main implementer of bilateral development cooperation. The allocation of ODA for Ministry of Foreign and European Affairs of the Slovak Republic for Moldova is EUR 500, 000 for development projects in 2020. The Slovak Republic continuously endorses an international commitment to achieve a share of ODA in GNI by 2030 of 0.33 %, which is reflected in the Program Statement of the Government of the Slovak Republic for 2016 – 2020.²¹ Development cooperation and humanitarian aid have taken on a new dimension in the current context of the COVID-19 pandemic. Slovakia has flexibly redirected available resources to help countries most affected by the pandemic by providing humanitarian aid to the health sector. Along with other EU countries, Slovakia also promptly assisted in the Eastern Partnership countries, including Moldova. The pandemic will undoubtedly affect the implementation of development cooperation in the medium and long term. The Slovak Republic will focus on helping countries in their efforts to mitigate the socio-economic and environmental impacts of the pandemic, using innovative Slovak solutions applicable in the fight against COVID-19. The Slovak Republic provided financial humanitarian aid EUR 50,000 to Moldova in the fight against COVID-19 for the purchase of medical equipment and supplies for five hospitals. Slovakia also provided Moldova with financial contributions, the so-called microgrants, provided through the embassy of the Slovak Republic. Development aid of the Slovak Republic must also be perceived globally in the sense of the Agenda 2030. In 2015, the Slovak Republic joined this set of priorities within the international community as a member state of the United Nations. The ambitious commitment of the agenda is to work together for the future of humanity and the whole planet with the aim of sustainable development. One of the main mechanisms to support the achievement of the goals of sustainable development in the world is official development assistance.²²

Conclusion

Initially the very timid mutual contact activities of the two countries are not surprising, as both countries, shortly after their inception in the early 1990s, only shaped their foreign policy and sought appropriate tools to implement it. After several unclear years of mutual cooperation, there was a break in mutual relations in 2009, when Moldova became a partner country of SlovakAid – Slovak official development assistance. Another milestone is the year 2013, when several important liaison activities at the highest level took place in Slovakia/Moldova and moreover, the Embassy of the Slovak Republic was opened in Chisinau. This year was also signed an Intergovernmental Agreement on Development Cooperation, and Moldova was thus officially ranked among the 3 program countries of Slovak Development Cooperation, the only one in Europe. A year later, Moldova also signed an Association Agreement with the EU, expressing interest in sharing Slovak integration experiences.

The national coordinator of bilateral cooperation between Slovakia and Moldova is the Ministry of Foreign and European Affairs of the Slovak Republic. The interests of the Slovak Republic in Moldova are represented by the Embassy of the Slovak Republic in Chisinau, which is headed by a development diplomat. His role is also to coordinate Slovak development assistance in Moldova. The fact that the position of the head of the EU delegation in Chisinau is held since 2017 by the experienced Slovak diplomat Peter Michalko is also very important. An important moment of mutual Slovak-Moldovan relations is the effort of the former Ministers of Foreign and European Affairs of the Slovak Republic, who actively participated in resolving the frozen conflict in the separatist region of Transnistria. It was mainly the former Minister of Foreign and European Affairs of the Slovak Republic – Miroslav

²¹ Programové vyhlásenie vlády Slovenskej republiky (2020).

²² Zahraničná a európska politika Slovenskej republiky v roku 2020. Slovensko v nestabilnom svete (2020).

Lajčák who visited this region several times, most recently in 2019 during the Slovak Presidency of the OSCE. The main strategic interest of the Slovak Republic in relation to Moldova is to maintain Moldova's stability and the continuity of the pro-European policy. The Slovak Republic supports these goals both on bilateral and multilateral levels within the Eastern Partnership. The foreign policy of the Slovak Republic in relation to Moldova is based on the commitment of solidarity towards countries that share the basic values of the EU and are interested in becoming part of the common European area.

In the mutual development of relations between Slovakia and Moldova is visible a shift from bilateral cooperation to a multilateral level of cooperation. Cooperation and development assistance to Moldova has to be seen at the bilateral level and also at the wider regional level in two aspects. 1. The Slovak Republic is a member state of the EU which is the largest donor not only in Moldova but also on a global scale, and 2. Moldova is part of the region of Eastern Europe, namely of the countries of the Eastern Partnership and if bilateral cooperation is to be truly effective, Slovakia and the EU must be interested in the political, economic and military stability of the whole region, not just Moldova. Slovakia's participation in development cooperation must therefore be seen as a sign of solidarity and Slovakia's contribution to a more prosperous and stable entire region of Eastern Europe, including the Republic of Moldova. Bilateral relations between the Slovak Republic and the Republic of Moldova can be evaluated in long-term as excellent, especially in the political field, with a strong development dimension and the potential for a significant increase in the level of economic cooperation. The challenge of bilateral cooperation in the future remains the strengthening of mutual trade and sustainable investment of Slovak companies in Moldova. In this case may be helpful the involvement of the Slovak Chamber of Commerce and Industry through its regional chambers and activities of the Slovak Agency for Investment and Trade Development in cooperation with the Embassy of the Slovak Republic in Chisinau.

The current global pandemic will ultimately have strong impact on bilateral Slovak-Moldovan relations. As the Slovak Republic is a small country with objectively limited political and economic influence, it will be very important in the post-pandemic period to use the synergetic potential of development aid of EU member states and instead of isolated solutions it will be necessary to focus on multilateral long-term sustainable solutions.

References:

1. Ekonomická informácia o teritóriu, Moldavská republika (2014): Bratislava: Ministerstvo zahraničných vecí Slovenskej republiky, Veľvyslanectvo Slovenskej republiky v Kišiňove, 2014. [online, 11.12.2020] In: https://export.slovensko.sk/wp-content/uploads/2015/03/Moldavsko-Ekonomick%C3%A9-inform%C3%A1cie-o-terit%C3%B3riu_November-2014.pdf.
2. Hodnotenie priorít zahraničnej a európskej politiky Slovenskej republiky v roku 2018 a ich zameranie na rok 2019 (2019): Bratislava : Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR, 2019.
3. KRESÁČ, M. (2008): *Prejavy asymetrie vo vzájomných vzťahoch Moldavskej republiky a Ruskej federácie od rozpadu ZSSR do súčasnosti*. Brno: Fakulta sociálnych štúdií, Masarykova univerzita, 2008.
4. MANČEV, Krastjo: Vznik Veľkého Rumunska. In: RYCHLÍK, Jan a kol.: *Mezi Vídní a Cařihradem. Utváření balkanských národů*. Praha: Vyšehrad, 2009, s. 355-356. ISBN 978-80-7021-957-7.
5. Moldavská vláda vysoko oceňuje výborné vzťahy so Slovenskou republikou. [online, 11.12.2020] In: <https://www.mzv.sk/hu/aktuality/detail>.

6. Moldavsko patrí podľa ministra Korčoka medzi priority slovenskej rozvojovej pomoci. [online, 11.12.2020] In: <https://www.slovakaid.sk/sk/novinky/1062-moldavsko-patri-podla-ministra>.
7. MYHAYLOVA, Aneta: Národnostní otázka a národnostní politika v Rumunsku ve 20. století. In: RYCHLÍK, Jan a kol.: *Mezi Terstem a Istanbulem*. Praha: Vyšehrad, 2020, s. 253-277 and . ISBN 978-80-7601-252-3.
8. Programové vyhlásenie vlády Slovenskej republiky (2020): [online, 11.12.2020] In: https://www.vlada.gov.sk//data/files/6483_programove-vyhlasenie-vlady-slovenskej-republiky.pdf.
9. RYCHLÍK, Jan: Balkán v retrospektivě dvacátého století. In: RYCHLÍK, Jan a kol.: *Mezi Terstem a Istanbulem*. Praha: Vyšehrad, 2020, s. 9-18. ISBN 978-80-7601-252-3.
10. RYCHLÍK, Jan a kol.: *Mezi Vídní a Cařihradem. Utváření balkanských národů*. Praha :Vyšehrad, 2009. ISBN 978-80-7021-957-7.
11. Stratégia Slovenskej republiky pre rozvojovú spoluprácu s Moldavskou republikou na roky 2014-2018. (2014): Bratislava : Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky, 2014. [online, 11.12.2020] In: https://www.slovakaid.sk/sites/default/files/strategia_sr_pre_rozvojovu_spolupracu_s_moldavskou_republikou_na_roky_2014_-2018.pdf.
12. Strednodobá stratégia rozvojovej spolupráce SR na roky 2014 – 2018. [online, 11.12.2020] In: <https://www.slovakaid.sk/sk/novinky/542-strategia-sr-pre-rozvojovu>.
13. Strednodobá stratégia rozvojovej spolupráce SR na roky 2019-2023. (2019): Bratislava : Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky, 2019. [online, 11.12.2020] In: https://www.slovakaid.sk/sites/default/files/pouzivatelia/Sabina%20Slim%C3%A1kov%C3%A1/strednodoba_strategia_rozvojovej_spoluprac_e_sr_2019-2023.pdf
14. ŠMIHULA, J.: Hlavný zápas sa iba začína: [online, 11.12.2020] In: <https://www.teraz.sk/publicistika/smihula-komentuje-volby-v-moldavsku/509552-clanok.html>.
15. Zahraničná a európska politika Slovenskej republiky v roku 2020 Slovensko v nestabilnom svete Bratislava 28. máj 2020. [online, 11.12.2020] In: <https://www.mzv.sk/documents/10182/4238286/200710-zahranicna-a-europska-politika-SR-v-roku-2020>.
16. Zameranie zahraničnej politiky SR na rok 2003, Aktuálny ročný komponent výročnej správy MZV SR za rok 2003 (2003): Bratislava: Ministerstvo zahraničných vecí Slovenskej republiky, 2003.
17. Zameranie zahraničnej politiky SR na rok 2004, Aktuálny ročný komponent výročnej správy MZV SR za rok 2004 (2004): Bratislava: Ministerstvo zahraničných vecí Slovenskej republiky, 2004.
18. Zameranie zahraničnej politiky SR na rok 2005, Aktuálny ročný komponent výročnej správy MZV SR za rok 2005 (2005). Bratislava: Ministerstvo zahraničných vecí Slovenskej republiky, 2005.

Contact:

Assoc. Prof. PhDr. PaedDr. Karol Janas, PhD.

Department of Political Science

Alexander Dubček University of Trenčín

Študentská 2

911 50 Trenčín

Slovak Republic

e-mail: karol.janas@tnuni.sk

Mgr. Zuzana Haladejová

Department of Communication, Culture and International Cooperation

Town of Považská Bystrica

Centrum 2/3

017 13 Považská Bystrica

Slovak Republic

e-mail: zuzana.haladejova@povazska-bystrica.sk

INOVÁCIE AKO MOTOR ROZVOJA EKONOMIKY TAIWANU

INNOVATION AS A MOTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF TAIWAN

Eva Jančíková

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: eva.jancikova@euba.sk

Abstrakt: Taiwan svojou polohou v centre ázijsko-tichomorského regiónu vytvára ideálne podmienky pre celosvetovú dopravu a logistiku. Úspech taiwanskej inovačnej politiky môžeme pripísať niekoľkým zásadným opatreniam: cieleňé verejné financovanie výskumu a rozvoja, úspešná integrácia do globálnych dodávateľských reťazcov a rozvoj znalostnej ekonomiky. Významnú úlohu v rozvoji inovácií zohrávajú aj tri vedecko-priemyselné parky, ktoré sa nachádzajú v severnej, strednej a južnej časti ostrova a ponúkajú stimuly pre miestne i zahraničné spoločnosti a poskytujú vynikajúce prostredie pre výskum a vývoj. Taiwanská vláda v posledných rokoch podporuje rozvoj v oblasti umelej inteligencie. Cieľom tohto príspevku je zhodnotiť infraštruktúru a politiku Taiwanu v oblasti inovácií. Na splnenie tohto cieľa sme použili kvalitatívne vedecké metódy, ako je analýza, syntéza, indukcia, dedukcia a porovnanie.

Kľúčové slová: inovácia, inovačná politika, vedecko-priemyselný park, umelá inteligencia
JEL: F01, O31, R10

Abstract: With its location in the heart of the Asia-Pacific region, Taiwan creates ideal conditions for global transportation and logistics. The success of Taiwan's innovation policy can be attributed to several key measures: targeted public funding for research and development, successful integration into global supply chains, and the development of a knowledge-based economy. Three science and industry parks, located in the northern, central and southern parts of the island, also play an important role in the development of innovation, offering incentives for local and foreign companies and providing an excellent environment for research and development. In recent years, the Taiwanese government has supported the development of artificial intelligence. The aim of this paper is to evaluate Taiwan's infrastructure and innovation policy. To achieve this goal, we used qualitative scientific methods such as analysis, synthesis, induction, deduction and comparison.

Key words: innovation, innovation policy, science-industrial park, artificial intelligence
JEL: F01, O31, R10

Úvod

Taiwan je ostrovným štátom vo východnej Ázii s rozlohou 35 751 km², má tvar podobný tabakovému listu s dĺžkou 394 km a šírkou 144 km. Leží približne 515 km severne od Filipín, 1 120 km južne od Japonska a 160 km od juhovýchodného pobrežia Číny.¹

Taiwan má 23 588 932 obyvateľov (2018) a patrí medzi krajiny s najväčšou hustotou obyvateľstva. Podľa údajov Svetovej obchodnej organizácie bol v roku 2018 Taiwan 18. najväčším exportérom a 17. najväčším importérom tovaru na svete. Taiwan bol tiež jedným z najväčších držiteľov devízových rezerv a hrubý domáci produkt (HDP) per capita dosiahol 25 004 USD. Pokiaľ ide o absolútny HDP v nominálnej hodnote, v roku 2018 dosahoval

¹ Taiwan External Trade Development Council, (2004): Doing Business with Taiwan. s. 14.

hodnotu 590 mld., čo je približne ako Argentína a Švédsko, zatiaľ čo HDP per capita vyjadrený v parite kúpnej sily predstavoval približne takú výšku ako v Rakúsku alebo Dánsku.²

Taiwan svojou polohou v centre ázijsko-tichomorského regiónu vytvára ideálne podmienky pre celosvetovú dopravu a logistiku. Priemyselná výroba tvorí hlavnú časť príjmu taiwanskej ekonomiky a sústreďuje sa na výrobu produktov s vyššou pridanou hodnotou. Export high-tech produktov tvorí až 40 % (oproti 18 % v roku 1991), čo je viac ako v prípade konkurentov (Japonsko 20 %, Južná Kórea 29 %). Taiwan je dobre známy výrobou PC a matičných dosiek. Patrí medzi popredných výrobcov čipov a od roku 2008 pokrýval 67 % podiel na globálnom trhu čipov a do súčasnosti pokrýva viac ako polovicu trhu. Patrí aj medzi popredných výrobcov LCD displejov, optických diskov, operačných pamätí. Taiwanské spoločnosti pracujú ako Original Design Manufacturing (ODM) alebo Original Equipment Manufacturing (OEM) a sú známe svojou rýchlou reakciou na meniace sa požiadavky trhu, ako aj neustálu optimalizáciu výrobných procesov. Na Taiwane pôsobí aj 5 najväčších svetových výrobcov plochých obrazoviek. LED diódy, spojovacie zariadenia, laserové a infračervené zariadenia, obrazové senzory, fotosenzory, to všetko je nevyhnutné pre uspokojenie dopytu po mobilných telefónoch, reklamných billboardoch, automobiloch, zdravotníckych zariadeniach a televíznych prijímačoch. Taiwan patrí aj medzi najväčších svetových výrobcov vysokokvalitných a spoľahlivých obrábacích strojov a strojov na výrobu plastových a gumených produktov. Vláda Taiwanu podporuje aj rozvoj biotechnologického priemyslu, v rámci ktorého pôsobí 414 farmaceutických firiem, 480 výrobcov lekárskeho zariadení a 240 biotechnologických firiem, ktoré sa venujú hlavne génovému inžinierstvu, liekom, diagnostike, poľnohospodárskym a environmentálnym technológiám, biočipom a bioinformatike. Pri výrobe liečiv sa opierajú aj o tradičnú čínsku medicínu.³

Cieľom tohto príspevku je zhodnotiť infraštruktúru a politiku Taiwanu v oblasti inovácií. Na splnenie tohto cieľa sme použili kvalitatívne vedecké metódy, ako je analýza, syntéza, indukcia, dedukcia a porovnanie.

1 Inovácie a inovačná politika Taiwanu

Znalosti a vedomosti sa stávajú hlavným zdrojom ekonomického rozvoja a použitie technológií a inovácií je základným prostriedkom na vytváranie znalostí. Inovácie sú motorom technologického rozvoja.

Schumpeter⁴ definoval inovácie ako činnosti, ktoré sú zamerané na rozvoj vynájdeného prvku tak, aby bol užitočným obchodným prvkom, akceptovaným v nejakom spoločenskom systéme. Podľa Petra Druckera⁵ „podnikanie má len dve základné funkcie: marketing a inovácie. Marketing a inovácie prinášajú výsledky. Všetko ostatné sú len náklady.“ Inovácia je použitie nového poznatku na to, aby sa mohol ponúknuť nový produkt alebo služba, ktoré chce zákazník.⁶

Inovačná politika, vhodne orientovaná na nové produktové myšlienky, výrobné procesy a marketingové koncepty, môže produkovať minimálne dočasne konkurenčné výhody.⁷ Inovačná politika zahŕňa vednú a technickú politiku (Science and technology – S&T) a priemyselnú politiku. Cieľom vednej a technickej politiky, ktorá je orientovaná hlavne na stranu ponuky, je vylepšiť kapacity štátu v oblasti základného a aplikovaného výskumu.

² Government Portal of Republic of China (Taiwan). (2020).

³ Slovenský ekonomický a kultúrny úrad v Taipei. (2019): *Ekonomická informácia o teritóriu Taiwan*.

⁴ SCHUMPETER, J. (1934): *The Theory of Economic Development*.

⁵ DRUCKER, P. (1985): *Innovation and Entrepreneurship*.

⁶ AFUAH, A. (1998): *Innovation Management: Strategies, Implementation, and Profits*.

⁷ JACOBS, D. (1998): *Innovation policies within the framework of internationalisation*.

Priemyselná politika má za cieľ zlepšiť konkurencieschopnosť priemyslu a opiera sa o dopytovú stránku.⁸

Inovácie sú už historicky zdrojom komparatívnych výhod Taiwanu. V 60. a 70. rokoch Taiwanci z USA radili svojim politikom v Taipei, aby sa zamerali na rozvoj nových technológií, ako napríklad polovodičov, namiesto toho, aby nasledovali kórejský model, ktorý sa zameral na výrobu automobilov. Mnohí z nich spolupracovali s príbuznými doma, niektorí sa dokonca vrátili na Taiwan, aby prevzali manažérske pozície a pomohli rozvíjať vzdelávací systém, výskumné možnosti a tiež vybudovali domáce odvetvie rizikového kapitálu. V 80. rokoch generácia vracajúcich sa Taiwančov začala budovať vlastné firmy. V 80. a 90. rokoch vzájomne výhodná spolupráca medzi Silicon Valley a širším regiónom Hsinchu-Taipei podporila podnikateľskú dynamiku a rast pôvodných polovodičov a PC priemyslu na Taiwane. Po roku 2000 sa však taiwanský technologický ekosystém zameraný na PC, systém komponentov a výrobu mobilných zariadení presunul cez Taiwanský prieliv do pevninskej Číny.⁹

Dôležitým pilierom úspešnosti taiwanského modelu bola jeho schopnosť nielen kombinovať výhody vysokej kvality a nízkych nákladov, ale aj nezávisle inovovať.

Úspech taiwanskej inovačnej politiky môžeme pripísať niekoľkým zásadným opatreniam: cieleňé verejné financovanie výskumu a rozvoja, úspešná integrácia do globálnych dodávateľských reťazcov a rozvoj znalostnej ekonomiky. Táto politika bola navyše aplikovaná v ekonomike s dominantným postavením malých a stredných podnikov. V prvom rade to viedlo k prevahe inovačného procesu nad inovačným produktom, čo pomáhalo hlavne malým a stredným podnikom. Po druhé, malé a stredné podniky mali k dispozícii výhodu inovačných sietí na prekonanie problémov svojej veľkosti. A nakoniec, štát zohrával dôležitú úlohu v podpore a prehľbovaní sieťových procesov prostredníctvom agregácie, mobilizácie a akvizícií zdrojov.¹⁰

Najvýznamnejším aktívom, ktorý má Taiwan k dispozícii, sú nepochybne ľudské zdroje. Vysokokvalifikovaná pracovná sila je výsledkom dlhoročnej podpory vzdelávania, vedy, výskumu a vývoja. Táto politika sa stala súčasťou taiwanskej hospodárskej politiky. Model podpory vedy, výskumu a inovácií na Taiwane prináša výsledky v podobe vysokej konkurenčnej schopnosti taiwanských spoločností a dlhodobej vysokej exportnej schopnosti miestneho priemyslu. Výdavky na výskum a vývoj v súčasnosti dosahujú približne 3 % HDP a veľkú časť z toho investujú aj súkromné firmy (okolo 70 %). Vláda intenzívne podporuje vytváranie klastrov medzi priemyslom, výskumnými centrami a univerzitami. Taiwan má vybudovaný systém komercionalizácie inovačných výsledkov výskumu a vývoja, ktorý je dostupný aj pre malé a stredné podniky. Základnú infraštruktúru poskytujú vedecko-priemyselné parky.¹¹

O tom, aký význam dáva Taiwan inováciám a výskumu a vývoju, svedčí aj to, že majú samostatné Ministerstvo pre vedu a technológie (MOST), ktoré je jednou z hlavných inštitúcií zaoberajúcich sa základným výskumom a podporou tak akademického výskumu, ako aj ďalších výskumných inštitúcií. Okrem toho má na starosti aj medzinárodnú spoluprácu v oblasti vzdelania a výskumu. MOST má 10 výskumných laboratórií, ktoré sú zamerané na 4 hlavné oblasti: Environmentálny monitoring a zmiernenie nebezpečenstva (Environmental Monitoring and Hazard Mitigation), Informačné a komunikačné technológie (Information and Communication Technology), Biomedikálne technológie (Biomedical Technology), S&T Policy Research/Think tank.

⁸ SHYU, J.Z. a Chiu YiChia, (2002): *Inovation policy for developing Taiwan's competitive advantages*.

⁹ FEIGENBAUM, E.A. (2020): *Assuring Taiwan's Innovation future*, s. 8.

¹⁰ KASTELLE, T., HU, Mei-Chih, DODGSON, M. (2014): *Innovation in Taiwan: What is Next?*

¹¹ Slovenský ekonomický a kultúrny úrad v Taipei. (2019): *Ekonomická informácia o teritóriu Taiwan*.

Taiwanská vláda v roku 2016 pripravila reštrukturalizáciu ekonomiky, v rámci ktorej bolo definovaných „5 nedostatkov“ – voda, elektrina, pozemky, práca a talenty. Aj keď väčšinu elektrickej energie produkujú atómové elektrárne, v posledných dekádach sa budujú zdroje čistej energie (obnoviteľné zdroje a zemný plyn). Hľadajú nové zdroje vody a súčasne sa zameriavajú na zamedzenie plynutia vodou. Rozhodli sa pre zavedenie pokút za nevyužívanie pozemkov v oblastiach priemyselných parkov. Zaviedli nový zákon pre zamestnávanie cudzincov, ktorý má pomôcť pri hľadaní talentov. Prioritnými oblasťami zostali aj v ďalšom období informačné a komunikačné technológie, výroba lodí, obranný priemysel, infraštruktúra a veterné elektrárne.

2 Inovácie a vedecko-priemyselné parky

Taiwan je demokratickou krajinou s fungujúcim právnym systémom, vrátane ochrany patentov a práv duševného vlastníctva, a s vysokou mierou povedomia všeobecných ľudských práv. Firmy môžu tiež profitovať z politickej a ekonomickej stability na Taiwane. Taiwan má štandardnú sadzbu dane z príjmov vo výške 17 %. V niektorých vedecko-priemyselných parkoch je možnosť daňového odpočtu výdavkov na vedu a výskum do určitého percenta. Tri vedecko-priemyselné parky sa nachádzajú v severnej, strednej a južnej časti ostrova, ponúkajú stimuly pre miestne i zahraničné spoločnosti a poskytujú vynikajúce prostredie pre výskum a vývoj. Za posledných 30 rokov vznikli tri veľké vedecko-priemyselné parky (Science Park) a viac než 80 priemyselných parkov sa vyvinulo do technologicky náročných priemyselných odvetví. Taiwan patrí medzi lídrov v inovatívnych odvetviach. Vďaka vynikajúcej infraštruktúre, daňovým zvýhodneniam a spoločne riadených výskumných inštitúcií sú k dispozícii prvotriedne podmienky pre podnikanie.¹²

Taiwan sa špecializuje aj na konkurencieschopné produkty, a preto je to atraktívne miesto na umiestnenie R&D a získanie konkurenčnej výhody. V roku 2007 boli prepojené vysokorýchlostnou železnicou dve najväčšie mestá Taipei a Kaohsiung s hlavnými zastávkami Hsinchu, Taichung, Chiayi a Tainan. To umožnilo výborné dopravné spojenie medzi hlavnými vedecko-priemyselnými parkmi a prispelo k vyššej intenzite medzi dodávateľmi.¹³

Hsinchu Science-based Industrial Park (HISP) bol prvým parkom svojho druhu, založeným v decembri roku 1980. Tento park zahŕňa 6 lokalít: Hsinchu Park, Junan Park, Tongluo Park, Longtan Park, Hsinchu Biomedical Park a Yilan Park. Od roku 2012 v ňom podniká 485 high-tech spoločností zameraných predovšetkým na výrobu polovodičov, počítačov, telekomunikačných zariadení, letecký priemysel, presné stroje a optoelektronický priemysel. Park zahŕňa 6 rôznych miest na rozlohe takmer 1 400 ha. V roku 2013 park vykázal celkové tržby vo výške viac ako 37,1 mld. USD.^{14,15}

Central Taiwan Science Park (CTSP) bol otvorený pre podnikanie v blízkosti mesta Taichung v roku 2005. Tento park zahŕňa lokality: Taichung Park, Houli Park, Huwei Park, Erlin Park a Advanced Research Park. Ku koncu roku 2012 si tu svoju prevádzku zriadilo celkom 146 podnikov. CTSP prilákal investície od firiem v odvetví optoelektroniky, presného strojárstva, biotechnológie, integrovaných obvodov a počítačov. Tržby v roku 2013 predstavovali približne 15,3 mld. USD.^{16,17}

Southern Taiwan Science Park (STSP) bol založený v roku 2000 a zahŕňa Tainan Science Park a Kaohsiung Science Park o celkovej rozlohe 1 608 ha. V roku 2012 v ňom pôsobilo 328 spoločností, z toho 31 % v segmente optoelektronických zariadení, 23 %

¹² Slovenský ekonomický a kultúrny úrad v Taipei. (2019): *Ekonomická informácia o teritóriu Taiwan*.

¹³ Slovenský ekonomický a kultúrny úrad v Taipei. (2019): *Ekonomická informácia o teritóriu Taiwan*.

¹⁴ Ministry of Economic Affairs, (2013): Taiwan Investment Guide.

¹⁵ Slovenský ekonomický a kultúrny úrad v Taipei. (2019): *Ekonomická informácia o teritóriu Taiwan*.

¹⁶ Slovenský ekonomický a kultúrny úrad v Taipei. (2019): *Ekonomická informácia o teritóriu Taiwan*.

¹⁷ Ministry of Economic Affairs, (2013): Taiwan Investment Guide.

v segmente presných strojov a 24 % v biotechnologickom priemysle. Ostatné spoločnosti pôsobia v oblasti integrovaných odvodov, ITC. STSP zaznamenal v roku 2013 tržby vo výške okolo 72,6 mld. USD – boli schopné ťažiť z oživenia globálnej ekonomiky, rovnako ako z rastúcej popularity smartphonov a tabletov. Silný dopyt po optoelektronických zariadeniach je tiež hnacou silou zvyšovania výnosov. Tieto parky sú tiež významnými zamestnávateľmi. V roku 2012 zamestnávali celkom 244 920 zamestnancov a počet sa zvyšuje úmerne so zvyšujúcim sa dopytom po technologických produktoch.¹⁸

3 Rozvoj v oblasti umelej inteligencie

Taiwan má vynikajúci základ pre budovanie a rozvoj v oblasti umelej inteligencie. Umeľá inteligencia sa dostáva do pozornosti celého sveta kvôli potenciálu, ktorý má v oblasti priemyselnej výroby. Taiwanská vláda aktívne podporuje rozvoj umelej inteligencie pomocou ambiciózných politík. Predpokladom úspešného rozvoja týchto projektov sú ľudské zdroje. Každý rok ukončí približne 10 000 študentov univerzitné štúdium v oblasti informačných technológií. Taiwan zriadil Taiwanskú akadémiu umelej inteligencie, kde pôsobia odborníci z oblasti informačných technológií, preškoľovaní o umelej inteligencii. Akadémia poskytuje tréningové programy v inžinierstve, ako aj v oblasti umelej inteligencie. Taiwan úspešne láka zahraničné talenty v oblasti umelej inteligencie.¹⁹

Prvou politikou, ktorá rieši umelú inteligenciu, je Plán inovatívnych priemyslov 5+2 (Innovative Industries Plan). Plán je implementovaný s cieľom transformovať priemysel na Taiwane a zohráva ústrednú úlohu v rozvoji priemyslu. Taiwan je známy svojou výrobnou ekonomikou so zameraním na informačné a komunikačné technológie. Tento plán sa zameriava na 7 kľúčových odvetví: Ázijská Silicon Valley, biomedicína, zelená energia, inteligentné strojárstvo, obrana, poľnohospodárstvo a cirkulárna ekonomika. Zo začiatku poľnohospodárstvo a cirkulárna ekonomika neboli súčasťou Plánu 5+2 a z toho vznikol názov 5+2. Iné odvetvia, ako napríklad výroba polovodičov a umelá inteligencia, boli označené za dôležité a mali by byť súčasťou tohto Plánu. Toto robí (neoficiálne) 5+2+2+1 plán inovatívnych priemyselných odvetví, čo dokazuje, že vláda prispôsobuje svoje zameranie na relevantné odvetvia a prispôsobuje svoju politiku aktuálnym ekonomickým požiadavkám. Taiwanská vláda zverejnila tiež špecifické politiky v oblasti umelej inteligencie. Bol prijatý Akčný plán AI, ktorý Ministerstvo vedy a technológie rozpracovalo do AI stratégie na stimuláciu rozvoja umelej inteligencie.²⁰

Akčný plán AI ilustruje 5 oblastí záujmu s cieľom stimulácie a zrýchleného rozvoja umelej inteligencie:

Tabuľka 1: Cieľové oblasti pre stimuláciu a urýchlenie rozvoja umelej inteligencie

1. Umeľá inteligencia – priemyselné inovácie	Spojiť priemyselné inovácie s umelou inteligenciou (5+2 odvetvia) a umožniť malým a stredným podnikom využitie inovácií založených na umelej inteligencii
2. Umeľá inteligencia – medzinárodné inovačné centrum	Podporovať 100 startupov a rozvíjať medzinárodné inovačné klastre umelej inteligencie
3. Umeľá inteligencia – pilotné projekty	Spustiť výskumné projekty (ako DARPA v USA a SIP v Japonsku)

¹⁸ Slovenský ekonomický a kultúrny úrad v Taipeji. (2019): *Ekonomická informácia o teritóriu Taiwan*.

¹⁹ EL-MAIMOUNI, O. (2020): Artificial Intelligence; an overview of policies and developments in Taiwan.

²⁰ EL-MAIMOUNI, O. (2020): Artificial Intelligence; an overview of policies and developments in Taiwan.

4. AI program pre talenty	1 000 pokročilých výskumných pracovníkov a 10 000 odborníkov v umelej inteligencii + nábor talentov v oblasti umelej inteligencie
5. Oblasť testovania kreatívnej spolupráce	Otvorené oblasti a prístup k dátam pre testovanie

Prameň: EL-MAIMOUNI, O. (2020): Artificial Intelligence; an overview of policies and developments in Taiwan. s. 15.

Cieľom je transformácia taiwanskej ekonomiky z výrobnéj na holistickú stimulovaním inovácií, podporou priemyselnej konkurencieschopnosti, zvyšovanie ziskovosti a vytváranie lepších pracovných podmienok. Umelá inteligencia sa dá využiť ako nástroj pre zlepšenie všetkých odvetví.

Záver

Taiwan je považovaný za jednu z najinovatívnejších krajín na svete. Málokto krajina venuje toľko úsilia a zdrojov na podporu rozvoja vedy a techniky ako práve Taiwan. Už niekoľko dekád využívajú svoje komparatívne výhody na rozvoj ekonomiky. Úspech taiwanskej inovačnej politiky môžeme pripísať niekoľkým zásadným opatreniam: cieleňé verejné financovanie výskumu a rozvoja, úspešná integrácia do globálnych dodávateľských reťazcov a rozvoj znalostnej ekonomiky. Najvýznamnejším aktívom, ktoré má Taiwan k dispozícii, sú nepochybne ľudské zdroje. Vysokokvalifikovaná pracovná sila je výsledkom dlhoročnej podpory vzdelávania, vedy, výskumu a vývoja.

Taiwanská vláda v roku 2016 pripravila reštrukturalizáciu ekonomiky, v rámci ktorej definovali „5 nedostatkov“ – vodu, elektrinu, pozemky, prácu a talenty. Aj keď väčšinu elektrickej energie produkujú atómové elektrárne, v posledných dekádach sa budujú zdroje čistej energie (obnoviteľné zdroje a zemný plyn). Hľadajú nové zdroje vody a súčasne sa zameriavajú na zamedzenie plytvania vodou. Rozhodli sa pre zavedie pokút za nevyužívanie pozemkov v oblastiach priemyselných parkov. Zaviedli nový zákon pre zamestnávanie cudzincov, ktorý má pomôcť pri hľadaní talentov. Prioritnými oblasťami zostali aj v ďalšom období informačné a komunikačné technológie, výroba lodí, obranný priemysel, infraštruktúra a veterné elektrárne.

Taiwan podporuje rozvoj vedecko-priemyselných parkov, ktoré sa stávajú centrami vedecko-technického pokroku a inovácií. Tri vedecko-priemyselné parky sa nachádzajú v severnej, strednej a južnej časti ostrova, ponúkajú stimuly pre miestne i zahraničné spoločnosti a poskytujú vynikajúce prostredie pre výskum a vývoj.

V posledných rokoch nadobúda význam výskum v oblasti umelej inteligencie. Taiwanská vláda prijala celý rad opatrení a politik na podporu rozvoja umelej inteligencie. Prvou politikou, ktorá rieši umelú inteligenciu, je Plán inovatívnych priemyslov 5+2 (Innovative Industries Plan). Je implementovaný s cieľom transformovať priemysel na Taiwane a zohráva ústrednú úlohu v rozvoji priemyslu. Tento plán sa zameriava na 7 kľúčových odvetví: Azijská Silicon Valley, biomedicína, zelená energia, inteligentné strojárstvo, obrana, poľnohospodárstvo a cirkulárna ekonomika.

Systematická podpora rozvoja vedy a výskumu prináša svoje ovocie a politika Taiwanu v tejto oblasti by mohla byť dobrým príkladom aj pre SR, ktorá v tejto oblasti má určité medzery.

Použitá literatúra:

1. AFUAH, A. (1998): *Innovation Management: Strategies, Implementation, and Profits*. 1998. New York: Oxford University Press.
2. DRUCKER, P. (1985): *Innovation and Entrepreneurship*. New York: Harper & Row.
3. EL-MAIMOUNI, O. (2020): Artificial Intelligence; an overview of policies and developments in Taiwan.
4. FEIGENBAUM, E. A. (2020): *Assuring Taiwan's Innovation future*. 2020. [online]. Washington, DC: Carnegie Endowment for International Peace. [Citované 12.12.2020.] Dostupné na internete: <https://carnegieendowment.org/2020/01/29/assuring-taiwan-s-innovation-future-pub-80920>.
5. GOVERNMENT PORTAL OF REPUBLIC OF CHINA (Taiwan), (2020). [online]. [Citované 12.12.2020.] Dostupné na internete: https://www.taiwan.gov.tw/content_2.php#.
6. KASTELLE, T., HU, Mei-Chih, DODGSON, M. (2014): Innovation in Taiwan: What is Next? [online]. In: *Innovation: Organization & Management*. 2014. [Citované 12.12.2020.] Dostupné na internete: [file:///C:/Users/pouzivatel/Downloads/KastelleHuDodgson2013%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/pouzivatel/Downloads/KastelleHuDodgson2013%20(1).pdf).
7. SHYU, J.Z. a CHIU Yi-Chia, (2002): Innovation policy for developing Taiwan's competitive advantages. [online]. In: *R&D Management*. 2002. [Citované 12.12.2020.] Dostupné na internete: <http://xcsc.xoc.uam.mx/apymes/webftp/documentos/biblioteca/Innovation%20policy%20for%20developing%20Taiwan's.pdf>.
8. SCHUMPETER, J. (1934): *The Theory of Economic Development*. Cambridge Ma: Harvard University Press.
9. Slovenský ekonomický a kultúrny úrad v Taipei. (2019): Ekonomická informácia o teritóriu Taiwan. Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR.
10. TAIWAN EXTERNAL TRADE DEVELOPMENT COUNCIL, (2004): *Doing Business with Taiwan*. Taiwan. 2004. ISBN 957-495-188-x.

Kontakt:

Dr. habil. Ing. Eva Jančíková, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: eva.jancikova@euba.sk

VPLYV ZDROJOV EXTERNÉHO FINANCOVANIA NA EKONOMICKÝ RAST V MALÝCH OSTROVNÝCH ROZVOJOVÝCH ŠTÁTOCH KARIBSKEJ OBLASTI¹

EFFECT OF SOURCES OF EXTERNAL FINANCING ON ECONOMIC GROWTH IN SMALL ISLAND DEVELOPING STATES OF THE CARIBBEAN REGION

Peter Jančovič

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: peter.jancovic@euba.sk

Abstrakt: Existuje niekoľko teoretických koncepcií, ktoré zdôvodňujú nielen pozitívne, ale v niektorých prípadoch aj negatívne účinky oficiálnych a súkromných medzinárodných kapitálových tokov na ekonomiku prijímajúcej krajiny. V predkladanom príspevku empiricky skúmame vplyv hlavných zdrojov externého financovania (priame zahraničné investície, oficiálna rozvojová pomoc, osobné remitencie) na rast HDP per capita v malých ostrovných rozvojových štátoch (SIDS) Karibiku v období rokov 1990 – 2018. Prostredníctvom GMM regresnej analýzy panelových dát sme zistili, že oficiálna rozvojová pomoc a priame zahraničné investície majú pozitívny a štatisticky významný vplyv na rast HDP per capita v krajinách SIDS Karibiku. Výsledky regresnej analýzy indikujú, že v skúmanom období sa oficiálna rozvojová pomoc najvýznamnejšie podieľala na ekonomickom raste v daných štátoch ako celku. Odhadnutý regresný koeficient pre osobné remitencie je síce pozitívny, ale nie je štatisticky významný.

Kľúčové slová: oficiálna rozvojová pomoc, rast, remitencie, zahraničné investície

JEL: F21, F24, F35

Abstract: There exist several theories explaining positive but, in many cases, also negative effects of the official as well as private international capital flows on the recipient economy. In this paper, we empirically examine the impact of the main sources of external funding (foreign direct investment, official development assistance, personal remittances) on the growth in GDP per capita in Small Island Developing States (SIDS) of the Caribbean within the period of 1990 – 2018. Applying the generalized method of moments for panel data, we find that official development assistance and foreign direct investment have positive and statistically significant impact on the economic growth. Furthermore, official development assistance seems to be the most robust source of external financing in terms of the impact on per capita economic growth in Caribbean SIDS as a whole. The estimated regression coefficient for personal remittances is positive but statistically insignificant.

Key words: official development assistance, growth, remittances, foreign investment

JEL: F21, F24, F35

¹ Príspevok bol vypracovaný v rámci projektu mladých učiteľov, vedeckých pracovníkov a doktorandov EUBA s názvom „Rozvojová spolupráca Európskej únie s vybranými regiónmi“ č. I-20-104-00.

Úvod

Malé ostrovné rozvojové štáty (SIDS – *Small Island Developing States*) Karibského mora, Atlantického, Indického a Tichého oceánu disponujú určitými špecifickými znakmi, ktoré sú zároveň často prekážkou ich sociálno-ekonomického rozvoja. Ide predovšetkým o:

- malý geografický a ekonomický rozmer, odľahlosť a izolovanosť;
- malý počet obyvateľov;
- obmedzená zásoba prírodných zdrojov;
- vysoká zraniteľnosť voči vonkajším ekonomickým šokom;
- vysoká zraniteľnosť voči klimatickým zmenám;
- monokultúrna štruktúra hospodárstva (cestovný ruch, poľnohospodárstvo);
- relatívne vysoká miera otvorenosti ekonomiky a závislosť od dovozu;
- potreba externého financovania a/alebo technickej podpory.²

V rámci oblasti Karibského mora patrí do skupiny SIDS trinásť suverénnych karibských ostrovných štátov,³ Belize, Guyana a Surinam.⁴ Dôležité je poznamenať, že štáty karibského subregiónu sú relatívne heterogénne, čo sa týka geografickej veľkosti, ekonomického rozmeru a demografických podmienok. Napriek tomu, ekonomiky karibskej oblasti sú okrem vyššie uvedených špecifických znakov charakteristické aj relatívne vysokým verejným dlhom vo vzťahu k HDP, volatílnym hospodárskym rastom, príjmovou nerovnosťou a častými deficitmi bežného účtu platobnej bilancie. Pretrvávajúce deficity bežného účtu platobnej bilancie indikujú vyššiu potrebu finančných tokov zo zahraničia. Medzinárodné kapitálové toky majú najčastejšie podobu priamych zahraničných investícií (PZI), portfóliových investícií, oficiálnej rozvojovej pomoci (ODA), ostatných oficiálnych tokov, osobných remitencií a zahraničných pôžičiek od súkromného sektora. Predovšetkým s prílevom zahraničných investícií, ODA a osobných remitencií sa spája očakávaný pozitívny účinok na hospodársky rast a sociálno-ekonomický rozvoj prijímajúcej (hostiteľskej) ekonomiky. Tieto oficiálne a súkromné kapitálové toky spolu s osobnými remitenciami sa preto nazývajú aj ako zdroje externého financovania rozvoja.

Cieľom tohto príspevku je preskúmať vplyv hlavných zdrojov externého financovania (PZI, ODA a osobné remitencie) na rast HDP per capita v SIDS oblasti Karibského mora. V rámci príspevku sme si stanovili hypotézu *H1: Prijaté osobné remitencie prispievajú k ekonomickému rastu v krajinách SIDS Karibského mora významnejším podielom ako priame zahraničné investície a oficiálna rozvojová pomoc*. Pre naplnenie stanoveného cieľa a verifikáciu hypotézy aplikujeme regresný model panelových dát (časové rady prierezových údajov) pre jedenásť SIDS Karibiku v priebehu rokov 1990 – 2018. Z uvedeného vyplýva, že v príspevku skúmame vplyv zdrojov vonkajšieho financovania na hospodársky rast malých ostrovných rozvojových krajín Karibského mora ako celku. Väčšina štúdií skúma vplyv jednotlivých zdrojov externého financovania na ekonomický rast rozvojových krajín izolovane, a preto tento článok prispieva k literatúre skúmajúcej simultánny vplyv externých zdrojov financovania na rast. Predkladaný príspevok je organizovaný nasledovne. V prvej časti sa venujeme stručnému teoretickému vymedzeniu hlavných zdrojov externého financovania a ich predpokladanému vplyvu na ekonomický rast a rozvoj v prijímajúcich krajinách. Súčasťou prvej časti je aj stručný prehľad existujúcej empirickej literatúry z oblasti zdrojov vonkajšieho financovania. Druhá časť je venovaná metodológii, deskripcii aplikovaného ekonometrického modelu a prehľadu použitých dát. Tretia časť obsahuje výsledky GMM regresnej analýzy a diskusiu. Následne záverečná časť sumarizuje hlavné zistenia príspevku.

² UNCTAD (2020): Small Island Developing States (SIDS).

³ Medzi zvrchované ostrovné štáty Karibiku patria: Antigua a Barbuda, Bahamy, Barbados, Dominika, Dominikánska republika, Grenada, Haiti, Jamajka, Kuba, Svätý Krištof a Nevis, Svätá Lucia, Svätý Vincent a Grenadíny, Trinidad a Tobago.

⁴ OSN (2020): List of SIDS.

1 Teoretické východiská a prehľad literatúry

Ekonomický rast sa prejavuje prírastkom základných makroekonomických veličín v čase, pričom v krátkom období ide o prírastok reálneho HDP a v dlhom období o rast potenciálneho produktu.⁵ K ekonomickému rastu dochádza zvyšovaním množstva, resp. zásoby výrobných faktorov alebo zvyšovaním celkovej produktivity existujúcich výrobných faktorov. McCartney rozlišuje bezprostredné determinanty rastu (výrobné faktory – práca, pôda a kapitál) s priamym vplyvom na rast a hlbšie determinanty rastu (kultúra, otvorenosť, geografické podmienky, kvalita inštitúcií a pod.), ktoré ovplyvňujú hospodársky rast nepriamo prostredníctvom výrobných faktorov, teda bezprostredných determinantov rastu.⁶ Vzhľadom na skutočnosť, že výrobný faktor pôda, ktorý taktiež odkazuje na vybavenosť ekonomiky prírodnými zdrojmi, je pomerne konštantný a nepodlieha výrazným zmenám, tak za hlavné determinanty hospodárskeho rastu môžeme považovať prácu, kapitál, ale aj technický a technologický pokrok a ľudský kapitál. Významným činiteľom ekonomického rastu v regióne Latinskej Ameriky a Karibiku je množstvo kapitálu na jednotku práce, teda pomer kapitál/práca.⁷ Rastúci pomer kapitál/práca naznačuje, že pracovník s väčším kapitálom môže vyprodukovať viac tovarov a služieb, čím sa zvyšuje produktivita práce, úroveň reálnych miezd, ale rastie aj HDP per capita a dochádza k ekonomickému rozvoju.

Vo všeobecnosti sa očakáva pozitívny vplyv zdrojov externého financovania na ekonomický rast a rozvoj v prijímajúcich ekonomikách. Akumulácia fyzického kapitálu – úroveň investícií – je podmienená úrovňou domácich úspor, ktorých miera akumulácie však môže byť kritická, a to najmä v rozvojových krajinách s nízkym a stredným príjmom na obyvateľa. Nízka úroveň domácich úspor môže byť v otvorenej ekonomike substituovaná externými zdrojmi kapitálu v podobe zahraničných investícií, rozvojovej pomoci, osobných remitencií, zahraničných pôžičiek alebo iných zdrojov externého financovania, za účelom zvýšenia investičnej aktivity v prijímajúcej ekonomike a eliminácie medzery investícií.

Ako vyplýva z údajov na grafe 1, osobné remitencie sú dlhodobo hlavným zdrojom externého financovania SIDS Karibiku, pokiaľ ide o objem prijatých peňažných prostriedkov. Prijaté osobné remitencie sú v porovnaní s PZI málo volatilným a relatívne stabilným zdrojom vonkajšieho financovania. Navyše prijaté remitencie majú tendenciu dynamicky rásť na rozdiel od oficiálnych kapitálových tokov, teda ODA. V priebehu rokov 1990 – 2018 sa čisté prijaté remitencie krajinami SIDS karibskej oblasti zvýšili takmer osemnásťnásobne, zatiaľ čo prijatá ODA vykazuje stagnujúcu, prípadne len mierne rastúcu tendenciu s výnimkou rokov 2010 a 2016 (graf 1). Avšak ešte na začiatku 90. rokov 20. storočia predstavovala ODA hlavný zdroj externého financovania malých ostrovných rozvojových krajín Karibiku. Hlavnými tradičnými bilaterálnymi darcami ODA sú USA, Kanada, Spojené kráľovstvo a Japonsko, zatiaľ čo najväčším multilaterálnym darcom rozvojovej pomoci karibským SIDS sú dlhodobo inštitúcie Európskej únie.⁸ PZI vo veľkej miere podliehajú volatilita a možno ich označiť za relatívne procyklický zdroj vonkajšieho financovania malých karibských ekonomík, čoho dôkazom je výrazný prepád prílevu PZI medzi rokmi 2008 a 2009, teda počas globálnej finančnej a hospodárskej krízy (graf 1). V nasledujúcom období sa už čistý prílev PZI nedostal na predkrízovú úroveň, rovnako ako nevykazuje výrazne rastúci trend, ktorý bol zaznamenaný počas dekády pred globálnou finančnou a hospodárskou krízou 2008/2009.

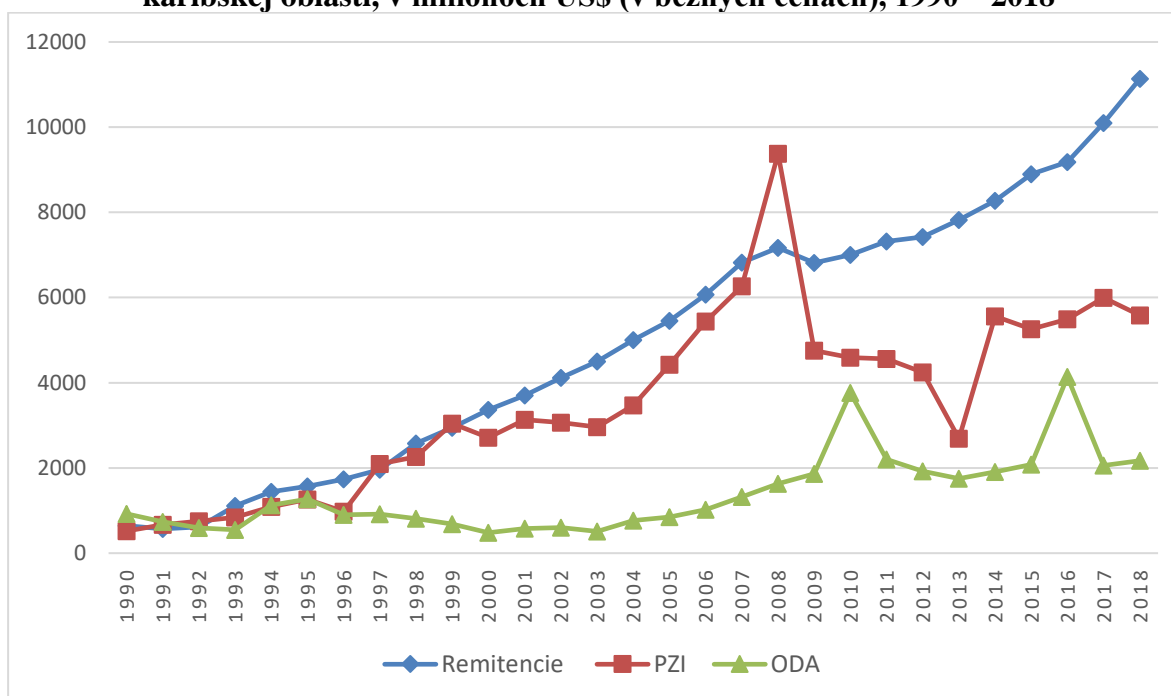
⁵ LISÝ, J. a kol. (2011): *Ekonomía*.

⁶ MCCARTNEY, M. (2015): *Economic Growth and Development. A Comparative Introduction*, s. 5-7.

⁷ REYES, J. A. – SAWYER, W. C. (2020): *Latin American Economic Development*, s. 59.

⁸ UNDP (2015): *Financing for Development Challenges in Caribbean SIDS*, s. 27-30.

Graf 1: Zdroje externého financovania malých ostrovných rozvojových štátov karibskej oblasti, v miliónoch US\$ (v bežných cenách), 1990 – 2018



Pozn.: Remitencie – čisté prijaté osobné remitencie, PZI – čistý prílev priamych zahraničných investícií, ODA – čistá prijatá oficiálna rozvojová pomoc v 16 krajinách SIDS Karibiku. Údaje týkajúce sa Bahám, Kuby, Guyany, Haiti, Svätého Krištofa a Nevis a Trinidad a Tobago sú pre niektoré roky a zdroje financovania nedostupné.

Prameň: Vlastné spracovanie podľa údajov Svetovej banky (2020): World Development Indicators.

Osobné remitencie predstavujú súhrn osobných prevodov medzi rezidentskými a nerezidentskými domácnosťami a kompenzácií pracovníkov, ktoré sa vzťahujú na príjmy cezhraničných, sezónnych alebo iných krátkodobých pracovníkov zamestnaných v ekonomike, ktorej nie sú rezidentmi alebo zamestnaných nerezidentskými subjektmi.⁹ Remitencie zasielané pracovníkmi zo zahraničia sú v mnohých rozvojových krajinách dôležitým zdrojom likvidity, zmierňujú chudobu a príjmovú nerovnosť, zvyšujú disponibilný príjem domácností a následne konečnú spotrebu domácností, rovnako ako môžu mať pozitívny účinok na zvyšovanie úspor a produktívnych investícií alebo investícií do fyzického či ľudského kapitálu v prijímajúcej krajine.¹⁰ Prijaté osobné remitencie môžu ovplyvňovať ekonomický rast zvyšovaním investícií, priamo alebo prostredníctvom úspor a finančného systému, ale aj pomocou multiplikačného efektu, ktorý je vyvolaný rastom spotreby domácich tovarov a služieb v dôsledku prijatých remitencií.¹¹ Navyše remitencie predstavujú významný zdroj cudzej meny a kreditnú položku platobnej bilancie prijímajúceho štátu, čím prispievajú k vyrovnávaniu deficitu bežného účtu. Fayissa a Nsiah zistili, že prijaté osobné remitencie mali pozitívny vplyv na ekonomický rast v 64 rozvojových krajinách Afriky, Ázie, Latinskej Ameriky a Karibiku v období rokov 1985 – 2007.¹² Súčasťou ich zistenia je aj pozitívny a štatisticky významný vzťah medzi hospodárskym rastom a zvyšujúcim sa pomerom kapitál/práca. Mundaca tvrdí, že prijaté remitencie v kombinácii s dobre rozvinutým finančným sektorom ešte intenzívnejšie

⁹ Svetová banka (2020): Personal remittances, received.

¹⁰ JANČOVIČ, P. (2020): Medzinárodná migrácia, remitencie a ich ekonomický význam v subregióne Strednej Ameriky, s. 43-45.

¹¹ AITYMBETOV, S. (2006): Emigrant Remittances: Impact on Economic Development of Kyrgyzstan.

¹² FAYISSA, B. – NSIAH, CH. (2011): Remittances and Economic Growth in Africa, Asia, and Latin American-Caribbean Countries: A Panel Unit Root and Panel Cointegration Analysis.

ovplyvňujú ekonomický rast v krajinách Latinskej Ameriky a Karibiku.¹³ Dôležité je však poznamenať, že systematicky vysoký prílev osobných remitencií môže byť sprevádzaný aj istými negatívnymi účinkami na ponuku práce, infláciu, reálny výmenný kurz domácej meny či dokonca pokles medzinárodnej konkurencieschopnosti exportu prijímajúcej krajiny.

Priame zahraničné investície sú kategóriou medzinárodných investícií, ktorá vyjadruje zámer rezidenta jednej ekonomiky (priamy investor alebo materský podnik) získať trvalý podiel v podniku, ktorý je rezidentom inej ekonomiky (podnik priamej investície alebo zahraničná pobočka).¹⁴ Napriek uvedenej definícii je takmer isté, že PZI neslúžia len záujmom investorov, ale zohrávajú významnú úlohu aj v prípade ekonomického rastu a rozvoja hostiteľskej krajiny. PZI môžu v prijímajúcej ekonomike eliminovať medzeru investícií, ktorá vzniká, ak domáce úspory sú nižšie ako požadované investície, ďalej devízovú medzeru prílevom cudzej meny počiatočnou investíciou a následne v podobe príjmov z exportu, ale tiež medzeru daňových príjmov generovaním fiškálnych príjmov z dodatočnej ekonomickej aktivity.¹⁵ Navyše PZI majú tendenciu vyrovnávať technologickú medzeru medzi domácimi a zahraničnými firmami pomocou transferu pokročilejších technológií, know-how a inovácií alebo nadobudnutím nových technických a manažérskych zručností, čím sa zároveň zvyšuje celková produktivita výrobných faktorov v hostiteľskej ekonomike. Ďalej možno rozšíriť pozitívny vplyv PZI na elimináciu medzery platobnej bilancie nielen prostredníctvom exportných príjmov, ale aj substitúciou dovozu.¹⁶ Avšak existujúca empirická literatúra nie vždy potvrdzuje pozitívnu koreláciu medzi prílevom PZI a rastom HDP prijímajúceho štátu. Autori ako Alvarado *et al.* zistili, že PZI majú pozitívny vplyv na ekonomický rast vysokopříjmových krajín Latinskej Ameriky (Uruguaj a Čile), zatiaľ čo dopad PZI na krajiny daného regiónu s nízkym alebo nižším stredným príjmom je štatisticky významný, ale negatívny.¹⁷ Mamingi a Martin tvrdia, že PZI majú nepriamy pozitívny účinok na hospodársky rast krajín Organizácie východokaribských štátov (OECS), najmä prostredníctvom rozvoja verejnej infraštruktúry, zvyšovania produktivity práce a rastúceho lokálneho dopytu.¹⁸ Súčasťou ich zistenia je, že PZI vytlačujú súkromné domáce investície v dôsledku fiškálnych stimulov a produkcie substitučných statkov, najmä v sektore cestovného ruchu.

Oficiálna rozvojová pomoc môže byť definovaná ako vládna pomoc poskytovaná za stanovených podmienok, ktorej cieľom je podporovať hospodársky rozvoj a zvyšovanie blahobytu v rozvojových krajinách.¹⁹ Logickým základom tradičného vnímania ODA sa v 60. rokoch 20. storočia stal model dvoch medzier (*two-gap model*), na základe ktorého je ODA potenciálnym nástrojom vyplnenia medzery investícií a devízovej medzery za účelom dosiahnutia očakávanej miery hospodárskeho rastu.²⁰ Medzera investícií vzniká, keď požadované investície sú vyššie ako domáce úspory, zatiaľ čo devízová medzera vzniká, ak výdavky na import kapitálových statkov a iných statkov a surovín nevyhnutných pre rozvoj chronicky preyšujú exportné príjmy danej ekonomiky. Uvedený model mal svoje odôvodnenie najmä v prvých dekádach druhej polovice 20. storočia, kedy oficiálne toky do rozvojových krajín spravidla preyšovali súkromné kapitálové toky a prijaté osobné remitencie.

¹³ MUNDACA, B. G. (2009): Remittances, Financial Market Development, and Economic Growth: The Case of Latin America and the Caribbean.

¹⁴ UNCTAD (2020): Foreign direct investment flows and stock.

¹⁵ QUAZI, R. M. (2007): Investment Climate and Foreign Direct Investment: A Study of Selected Countries in Latin America.

¹⁶ O'BRIEN, R. – WILLIAMS, M. (2016): Global Political Economy, s. 130.

¹⁷ ALVARADO, L. – IÑIGUEZ, M. – PONCE, P. (2017): Foreign direct investment and economic growth in Latin America.

¹⁸ MAMINGI, N. – MARTIN, K. (2018): Foreign direct investment and growth in developing countries: evidence from the countries of the Organisation of Eastern Caribbean States.

¹⁹ OECD (2020): Official development assistance – definition and coverage.

²⁰ KOLAWOLE, B. O. (2013): Foreign Assistance and Economic Growth in Nigeria: The Two-Gap Model Framework, s. 154.

Niektorí odborníci argumentujú, že súkromné zdroje externého financovania sa na rozdiel od ODA riadia trhovými mechanizmami, a preto sú efektívnejšie alokované a vo väčšej miere prispievajú k dlhodobému ekonomickému rozvoju.²¹ Z uvedeného vyplýva, že vplyv ODA na ekonomický rast a rozvoj je podmienený schopnosťou prijímajúceho štátu a jeho inštitúcií efektívne využiť poskytnutú finančnú alebo materiálnu pomoc. Tezanos *et al.* zistili, že ODA účinne stimulovala rast HDP per capita (upravený o nerovnosť) v krajinách Latinskej Ameriky a Karibiku v rokoch 1992 – 2007.²² Podľa nich vplyv zvýhodnených pôžičiek na ekonomický rast v danom regióne sa zdá byť vyšší ako vplyv rozvojovej pomoci vo forme grantov. Súčasťou ich zistenia je, že účinok ODA na rast je vyšší v latinskoamerických krajinách s nižšou mierou korupcie.²³ Nwaogu a Ryan empiricky skúmali vplyv základných zdrojov externého financovania na rast HDP v 34 ekonomikách Latinskej Ameriky a Karibiku a zistili, že ODA má štatisticky významný, ale negatívny účinok na rast.²⁴ Zdôvodňujú to tvrdením, že ODA narúša distribúciu príjmov a podporuje vládnú korupciu.

2 Metodológia

Cieľom tohto príspevku je preskúmať vplyv hlavných zdrojov externého financovania na ekonomický rast v SIDS oblasti Karibského mora. Vzťah medzi hlavnými zdrojmi externého financovania a ekonomickým rastom (rastom HDP per capita) v karibských SIDS krajinách zisťujeme prostredníctvom regresnej analýzy panelových dát. Panelové dáta sa vzťahujú na jedenásť štátov klasifikovaných ako SIDS karibskej oblasti – Antigua a Barbuda, Belize, Dominika, Dominikánska republika, Grenada, Guyana, Haiti, Jamajka, Svätá Lucia, Svätý Vincent a Grenadíny a Suriname, v priebehu rokov 1990 – 2018. Zvolené časové obdobie je determinované dostupnosťou údajov. Pokiaľ ide o zvyšné SIDS Karibiku (Bahamy, Barbados, Kuba, Svätý Krištof a Nevis, Trinidad a Tobago), tak údaje týkajúce sa prílevu PZI, prijatých osobných remitencií a prijatej ODA nie sú komplexne dostupné, v dôsledku čoho od týchto ekonomík abstrahujeme. Dáta potrebné pre regresnú analýzu pochádzajú z databáz UNCTADSTAT (miera inflácie, miera otvorenosti zahraničného obchodu) a Svetovej banky (HDP per capita v bežných cenách, čistá prijatá ODA ako % HND, prijaté osobné remitencie ako % HDP, čistý prílev PZI ako % HDP, miera rastu populácie, saldo bežného účtu ako % HDP, oficiálny výmenný kurz domácej meny voči US\$, široké peniaze ako % HDP).

V súlade s existujúcou empirickou literatúrou je regresná analýza založená na základnom ekonometrickom modeli rastu²⁵, ktorého modifikovanú verziu možno zapísať nasledovnou rovnicou:

$$HDPpc_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 ODA_{i,t} + \alpha_2 PZI_{i,t} + \alpha_3 REM_{i,t} + \alpha_4 POP_{i,t} + \alpha_5 INF_{i,t} + \alpha_6 KURZ_{i,t} + \alpha_7 PEN_{i,t} + \alpha_8 OBCHOD_{i,t} + \alpha_9 SALDO_{i,t} + \alpha_{10} \log HDPpc_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

kde dolný index i odkazuje na krajinu a dolný index t na čas, ε je náhodná porucha.

Závislou premennou regresného modelu je HDP per capita v bežných cenách US\$ – $HDPpc$. Základnými vysvetľujúcimi premennými sú čistá prijatá oficiálna rozvojová pomoc

²¹ BENMAMOUN, M. – LEHNERT, K. (2013): Financing Growth: Comparing the Effects of FDI, ODA and International Remittances.

²² TEZANOS, S. – QUIÑONES, A. – GUIJARRO, M. (2013): Inequality, Aid and Growth: Macroeconomic Impact of Aid Grants and Loans in Latin America and the Caribbean.

²³ *Ibid.*

²⁴ NWAOGU, U. G. – RYAN, M. J. (2015): FDI, Foreign Aid, Remittance and Economic Growth in Developing Countries.

²⁵ Základný model rastu bol použitý na preskúmanie vplyvu medzinárodných kapitálových tokov na ekonomický rast autormi ako napr.: BENMAMOUN, M. – LEHNERT, K. (2013): Financing Growth: Comparing the Effects of FDI, ODA and International Remittances; RAHEEM, I. D. – ADENIYI, O. A. (2015): Capital inflows and outflow and economic growth in Sub-Saharan Africa.

ako percento HND – ODA, čistý prílev priamych zahraničných investícií ako percento HDP – PZI a prijaté osobné remitencie ako percento HDP – REM. V zásade možno očakávať pozitívny vzťah medzi závislou premennou a vysvetľujúcimi premennými ODA, PZI a REM. Ostatné nezávislé (kontrolné) premenné sú zastúpené percentuálnou mierou rastu populácie – POP, mierou inflácie meranou indexom spotrebiteľských cien – INF, priemerným ročným reálnym výmenným kurzom domácej meny voči US\$ – KURZ, finančným rozvojom, ktorý je vyjadrený percentuálnym pomerom širokých peňazí²⁶ k HDP – PEN, mierou otvorenosti obchodu – OBCHOD vypočítanej ako percentuálny podiel zahraničného obchodu (export + import tovarov a služieb) na HDP. Za ďalšie nezávislé premenné sme si zvolili saldo bežného účtu platobnej bilancie vo vzťahu k HDP – SALDO a prirodzený logaritmus počiatočného HDP na obyvateľa – $\log HDP_{pc}$. Uvedené vysvetľujúce premenné boli vybrané v súlade s existujúcou empirickou literatúrou a dostupnosťou ukazovateľov pre zvolenú skupinu štátov. Pred vykonaním regresnej analýzy sme hodnoty jednotlivých premenných štandardizovali (s výnimkou zlogaritmovaného počiatočného HDP per capita) vzhľadom na skutočnosť, že premenné sú uvádzané v rôznych merných jednotkách. Parametre regresného modelu odhadujeme zovšeobecnenou metódou momentov – GMM (*Generalized Method of Moments*) metódou. Benmamoun a Lehnert uvádzajú, že v prípade rastovej regresnej analýzy je vhodné aplikovať GMM metódu, ktorá efektívne pristupuje k riešeniu mnohých metodologických problémov s ňou spojených.²⁷

3 Výsledky a diskusia

Výsledky regresnej analýzy za použitia zovšeobecnenej metódy momentov (GMM) sú uvedené v tabuľke 1. Model ako celok vysvetľuje viac ako 82 % variability závislej premennej, teda variability HDP per capita. Inak povedané, zvolené nezávislé premenné vysvetľujú približne 82 % variability hrubého domáceho produktu na obyvateľa. Ako vyplýva z údajov v tabuľke 1, regresné koeficienty pre ODA, PZI, mieru rastu populácie (POP), finančný rozvoj (PEN), saldo bežného účtu (SALDO) a logaritmus počiatočného HDP na obyvateľa ($\log HDP_{pc}$) sú štatisticky významné na 1 %-nej hladine významnosti. Regresný koeficient miery otvorenosti zahraničného obchodu (OBCHOD) má štatistický význam na 5 %-nej hladine významnosti. Premenné ako prijaté osobné remitencie (REM), miera inflácie (INF) a reálny výmenný kurz (KURZ) nie sú štatisticky významnými determinantmi rastu HDP na obyvateľa v krajinách SIDS Karibiku v období rokov 1990 – 2018.

Z výsledkov vykonanej regresnej analýzy vyplýva, že v skúmanom období mali ODA a PZI, ako hlavné zdroje externého financovania rozvoja, pozitívny a štatisticky významný vplyv na hospodársky rast v jedenástich karibských krajinách ako celku (tabuľka 1). Prijaté osobné remitencie síce majú pozitívny účinok na rast HDP per capita, ale k nim prislúchajúci regresný koeficient nie je štatisticky významný, a preto neuvažujeme o priaznivom vplyve prijatých osobných remitencií na rast hrubého domáceho produktu na obyvateľa v karibských krajinách SIDS v skúmanom období. Pravdepodobné vysvetlenie spočíva v spôsobe využitia prijatých remitencií, a to na konečnú spotrebu domácností, skôr ako na úspory a produktívne investície, ktoré prispievajú k dlhodobému ekonomickému rozvoju. Podľa Medzinárodnej organizácie pre migráciu takmer tri štvrtiny prijatých osobných remitencií sú v karibských krajinách vynaložené na denné výdavky domácností (spotrebu) a zvyšok je alokovaný najmä do úspor, vzdelávania a bývania.²⁸

²⁶ Podľa Svetovej banky široké peniaze (ako percento HDP) predstavujú súhrn peňazí mimo bankového sektora, vkladov splatných na požiadanie iných ako vkladov ústrednej vlády, termínovaných a úsporných vkladov, vkladov v cudzej mene iných ako vkladov ústrednej vlády, bankových a cestovných šekov a ďalších cenných papierov.

²⁷ BENMAMOUN, M. – LEHNERT, K. (2013): Financing Growth: Comparing the Effects of FDI, ODA and International Remittances.

²⁸ IOM (2020): Remittances in the Caribbean: “More than just money”.

Odhad regresných koeficientov s použitím štandardizovaných dát nám umožňuje porovnať vplyv jednotlivých vysvetľujúcich premenných na ekonomický rast. Zvýšenie prijatej ODA o 10 % vyvolá v priemere nárast HDP per capita o 1,4 %. Pokiaľ ide o PZI, tak zvýšenie čistého prílevu PZI o 10 % zvýši HDP per capita v priemere o 1,1 % (tabuľka 1). Na základe toho môžeme argumentovať, že spomedzi zvolených troch zdrojov externého financovania má ODA najpodstatnejší vplyv na ekonomický rast malých ostrovných rozvojových krajín Karibiku ako celku. Tieto výsledky sú podporené výskumníkmi ako Tezanos *et al.*, ktorí sa dopracovali k obdobným zisteniam, pokiaľ ide o vplyv ODA na ekonomický rast v regióne Latinskej Ameriky a Karibiku ako celku. Výsledky regresnej analýzy tiež vyvracajú nami stanovenú hypotézu *H1: Prijaté osobné remitencie prispievajú k ekonomickému rastu v krajinách SIDS Karibského mora významnejším podielom ako priame zahraničné investície a oficiálna rozvojová pomoc*. Odhliadnuc od štatisticky nevýznamného regresného koeficientu pre premennú REM, hodnoty regresných koeficientov pre ODA a PZI výrazne prevyšujú hodnotu koeficientu pre vysvetľujúcu premennú REM.

Tabuľka 1: Výsledky regresnej analýzy

<i>Premenná</i>	<i>Regresný koeficient</i>	<i>p-hodnota</i>	<i>t-štatistika</i>
C – konštanta	-8,618076***	0,0000	-19,62091
ODA	0,138801***	0,0043	2,879595
PZI	0,113670***	0,0035	2,946049
REM	0,018511	0,5975	0,528625
POP	0,110705***	0,0003	3,658402
INF	0,042077	0,6180	0,499183
KURZ	-0,003730	0,9076	-0,116220
PEN	0,228198***	0,0000	6,281200
OBCHOD	-0,084995**	0,0259	-2,239927
SALDO	0,156615***	0,0000	4,215601
logHDPpc	1,056379***	0,0000	19,53036
R² (koeficient determinácie)		0,827582	
Korigovaný R²		0,821489	
Počet pozorovaní		294	
Durbinova-Watsonova štatistika		0,304382	

Pozn.: ***štatistická významnosť na hladine $p < 0,01$ (1 %) a **štatistická významnosť na hladine $p < 0,05$ (5 %). Regresná rovnica má nasledovný tvar: $HDP_{pc} = -8,618076 + 0,138801*ODA + 0,11367*PZI + 0,018511*REM + 0,110705*POP + 0,042077*INF - 0,00373*KURZ + 0,228198*PEN - 0,084995*OBCHOD + 0,156615*SALDO + 1,056379*logHDP_{pc}$.

Prameň: Vlastné spracovanie v programe EViews 11 Student Version Lite.

Údaje na grafe 1 zobrazujú, že čistá ODA prijatá karibskými krajinami SIDS má tendenciu vyvíjať sa kontra-cyklicky a objem prijatých prostriedkov rastie najmä v období finančných a hospodárskych kríz, rovnako ako prírodných katastrof.²⁹ To môže byť jedným z logických základov významu ODA ako hlavného vonkajšieho zdroja ekonomického rastu krajín danej oblasti v skúmanom období. Podľa viacerých odborníkov z danej oblasti štáty s vyšším stredným príjmom na obyvateľa majú relatívne menšiu potrebu, resp. závislosť prijímania ODA, ale na druhej strane, rozvojová pomoc v týchto krajinách je zvyčajne efektívnejšie využitá a tak môže intenzívnejšie prispievať k dlhodobému ekonomickému rastu

²⁹ Napr. v roku 2010 objem prijatej ODA ekonomikou Haiti výrazne vzrástol (z 15 % HND v roku 2009 na 43 % v roku 2010) v dôsledku zemetrasenia, ktoré si vyžiadalo enormné ekonomické a iné škody.

a rozvoju.³⁰ Táto teória môže byť na základe výsledkov regresnej analýzy aplikovaná aj na prípad karibských krajín SIDS vzhľadom na to, že väčšina krajín danej oblasti je klasifikovaná Svetovou bankou ako štáty s vyšším stredným príjmom na obyvateľa.³¹ Okrem zdrojov externého financovania je rast HDP per capita v ekonomikách SIDS Karibiku pozitívne ovplyvnený aj rastom populácie, finančným rozvojom, teda zvyšujúcim sa podielom širokých peňazí na HDP, a aktívnym saldom bežného účtu platobnej bilancie. Na druhej strane, miera otvorenosti zahraničného obchodu je v zápornom vzťahu k rastu HDP na obyvateľa, čo znamená, že vyššia otvorenosť obchodu má tendenciu negatívne ovplyvňovať ekonomický rast karibských štátov SIDS ako celku. Možným vysvetlením je vyššia zraniteľnosť voči vonkajším ekonomickým a iným šokom, rastúca bok po boku so stupňom otvorenosti ekonomiky.

Záver

Oficiálne, rovnako ako súkromné kapitálové toky zo zahraničia plnia viacero funkcií v ekonomikách rozvojových krajín. Vo všeobecnosti sa očakáva, že budú mať pozitívny vplyv na elimináciu najmenej dvoch *rozvojových medzier*. Ide o medzeru investícií, ktorá vzniká v prípade, ak sú domáce úspory nižšie ako požadované investície a devízovú medzeru, resp. medzeru zahraničného obchodu, ku ktorej dochádza, keď výdavky na dovoz kapitálových a iných statkov nevyhnutných pre rozvoj chronicky prevyšujú príjmy ekonomiky z vývozu. Predovšetkým s prijatím oficiálnej rozvojovej pomoci (ODA), priamych zahraničných investícií (PZI) a osobných remitencií sa spája ich potenciálny pozitívny účinok na hospodársky rast a sociálno-ekonomický rozvoj v prijímajúcej krajine. Pokiaľ ide o ekonomiky malých ostrovných rozvojových štátoch (SIDS) karibskej oblasti, osobné remitencie sú málo volatilným a dynamicky rastúcim zdrojom, ODA je len mierne rastúcim, ale stabilným zdrojom vonkajšieho financovania, zatiaľ čo PZI vykazujú vysoký stupeň volatility a procyklický vývoj.

Cieľom tohto príspevku bolo empiricky preskúmať vplyv hlavných zdrojov externého financovania – PZI, ODA a osobných remitencií – na rast HDP per capita v SIDS oblasti Karibského mora. Pomocou GMM regresnej analýzy panelových dát sme sa dopracovali k nasledujúcim zisteniam. Po prvé, PZI, ODA a osobné remitencie majú pozitívny vplyv na ekonomický rast krajín danej oblasti ako celku v období rokov 1990 – 2018. Avšak pozitívny účinok prijatých osobných remitencií na hospodársky rast SIDS Karibiku nie je štatisticky významný. Po druhé, výsledky regresnej analýzy indikujú, že ODA sa spomedzi externých zdrojov financovania najvýznamnejšie podieľa na raste hrubého domáceho produktu na obyvateľa v krajinách SIDS ako celku. Najpravdepodobnejším vysvetlením je efektívne využitie ODA vzhľadom na relatívne vyššiu príjmovú úroveň väčšiny krajín SIDS Karibiku, kontra-cyklickosť a účelovosť ODA. Na základe uvedených zistení možno predpokladať, že efektívnym prepojením rozvojovej pomoci s prostriedkami súkromného sektora (PZI, pôžičky, domáce úspory a pod.), napr. formou *blendingu*, ktorý predstavuje kombinované financovanie projektov, môže rozvojová spolupráca vo väčšej intenzite prispievať k dlhodobému ekonomickému rozvoju v štátoch Karibiku. V tomto smere zohráva dôležitú úlohu aj Európska únia prostredníctvom Investičného nástroja pre Karibik (CIF), ktorého cieľom je financovať rozvojové projekty kombináciou finančných prostriedkov EÚ s finančnými zdrojmi iných rozvojových inštitúcií, národných vlád alebo súkromného sektora.

Na základe komparácie medziročných tokov PZI, ODA a osobných remitencií do SIDS Karibiku a ich vývojových tendencií sme si stanovili nasledovnú hypotézu *H1: Prijaté osobné remitencie prispievajú k ekonomickému rastu v krajinách SIDS Karibského mora*

³⁰ GLENNIE, J. (2011): The role of aid to middle-income countries: a contribution to evolving EU development policy.

³¹ Podľa klasifikácie Svetovej banky patrí 10 zo 16 SIDS karibskej oblasti do skupiny štátov s vyšším stredným príjmom, Haiti je štát s nízkym príjmom a zvyšné krajiny sú v skupine štátov s vysokým príjmom na obyvateľa.

významnejším podielom ako priame zahraničné investície a oficiálna rozvojová pomoc. Výsledky vykonanej regresnej analýzy vedú k zamietnutiu stanovenej hypotézy, keďže hodnoty regresných koeficientov pre ODA a PZI výrazne prevyšujú hodnotu koeficientu pre prijaté osobné remitencie. Navyše regresný koeficient pre vysvetľujúcu premennú REM (prijaté osobné remitencie) nie je štatisticky významný.

Použitá literatúra:

1. AITYMBETOV, S. (2006): Emigrant Remittances: Impact on Economic Development of Kyrgyzstan. [online]. 2006. [Citované 19. 10. 2020.] Dostupné na internete: http://pdc.ceu.hu/archive/00003286/01/emigrant_remittances.pdf.
2. ALVARADO, L. – IÑIGUEZ, M. – PONCE, P. (2017): Foreign direct investment and economic growth in Latin America. In: *Economic Analysis and Policy*, 2017, roč. 56, s. 176-187.
3. BENMAMOUN, M. – LEHNERT, K. (2013): Financing Growth: Comparing the Effects of FDI, ODA and International Remittances. In: *Journal of Economic Development*, 2013, roč. 38, č. 2, s. 43-65.
4. FAYISSA, B. – NSIAH, CH. (2011): Remittances and Economic Growth in Africa, Asia, and Latin American-Caribbean Countries: A Panel Unit Root and Panel Cointegration Analysis. In: *Journal of Economics and Finance*, 2011, roč. 37, č. 3, s. 1-21.
5. GLENNIE, J. (2011): The role of aid to middle-income countries: a contribution to evolving EU development policy. [online]. 2011. [Citované 16. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/7189.pdf>.
6. IOM (2020): Remittances in the Caribbean: “More than just money”. [online]. 2020. [Citované 15. 12. 2020.] Dostupné na internete: <https://rosanjose.iom.int/site/en/blog/remittances-caribbean-more-just-money>.
7. JANČOVIČ, P. (2020): Medzinárodná migrácia, remitencie a ich ekonomický význam v subregióne Strednej Ameriky. [online]. 2020. [Citované 15. 10. 2020.] Dostupné na internete: https://nhf.euba.sk/www_write/files/katedry/ksrp/revue/rser_1-2020.pdf.
8. KOLAWOLE, B. O. (2013): Foreign Assistance and Economic Growth in Nigeria: The Two-Gap Model Framework. In: *American International Journal of Contemporary Research*, 2013, roč. 3, č. 10, s. 153-160.
9. LISÝ, J. a kol. (2011): *Ekonomía*. Bratislava: Wolters Kluwer, 2011. ISBN 978-80-8078-406-5.
10. MAMINGI, N. – MARTIN, K. (2018): Foreign direct investment and growth in developing countries: evidence from the countries of the Organisation of Eastern Caribbean States. [online]. 2018. [Citované 14. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.cepal.org/en/publications/43952-foreign-direct-investment-and-growth-developing-countries-evidence-countries>.
11. MCCARTNEY, M. (2015): *Economic Growth and Development. A Comparative Introduction*. Londýn: Palgrave Macmillan Publishers Limited, 2015. ISBN 978-1-137-29029-8.
12. MUNDACA, B. G. (2009): Remittances, Financial Market Development, and Economic Growth: The Case of Latin America and the Caribbean. In: *Review of Development Economics*, 2009, roč. 13, č. 2, s. 288-303.
13. NWAOGU, U. G. – RYAN, M. J. (2015): FDI, Foreign Aid, Remittance and Economic Growth in Developing Countries. In: *Review of Development Economics*, 2015, roč. 19, č. 1, s. 110-115.

14. O'BRIEN, R. – WILLIAMS, M. (2016): *Global Political Economy*. Londýn: Palgrave Macmillan Publishers Limited, 2016. ISBN 978-1-137-52311-2.
15. OECD (2020): Official development assistance – definition and coverage. [online]. 2020. [Citované 15. 10. 2020.] Dostupné na internete: <http://www.oecd.org/development/financing-sustainable-development/development-finance-standards/officialdevelopmentassistancedefinitionandcoverage.htm>.
16. OSN (2020): List of SIDS. [online]. 2020. [Citované 14. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.un.org/ohrlls/content/list-sids>.
17. QUAZI, R. M. (2007): Investment Climate and Foreign Direct Investment: A Study of Selected Countries in Latin America. In: *Global Journal of Business Research*, 2007, roč. 1, č. 2, s. 1-13.
18. RAHEEM, I. D. – ADENIYI, O. A. (2015): Capital inflows and outflow and economic growth in Sub-Saharan Africa. In: *Economics and Business Research*, 2015, roč. 10, č. 1, s. 66-80.
19. REYES, J. A. – SAWYER, W. C. (2020): *Latin American Economic Development*. Abingdon: Routledge, 2020. ISBN 978-1-138-38841-3.
20. Svetová banka (2020): Personal remittances, received. [online]. 2020. [Citované 7. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://datacatalog.worldbank.org/personal-remittances-received-gdp-2>.
21. Svetová banka (2020): World Development Indicators. [online]. 2020. [Citované 16. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.
22. TEZANOS, S. – QUIÑONES, A. – GUIJARRO, M. (2013): Inequality, Aid and Growth: Macroeconomic Impact of Aid Grants and Loans in Latin America and the Caribbean. In: *Journal of Applied Economics*, 2013, roč. 16, č. 1, s. 153-177.
23. UNCTAD (2020): Foreign direct investment flows and stock. [online]. 2020. [Citované 2. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/summary.aspx?ReportId=96740>.
24. UNCTAD (2020): Small Island Developing States (SIDS). [online]. 2020. [Citované 12. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://unctad.org/topic/vulnerable-economies/small-island-developing-states>.
25. UNCTADSTAT (2020): Data Center. [online]. 2020. [Citované 17. 10. 2020.] Dostupné na internete: https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en.
26. UNDP (2015): Financing for Development Challenges in Caribbean SIDS. [online]. 2015. [Citované 17. 12. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.latinamerica.undp.org/content/rblac/en/home/library/poverty/financing-for-development-challenges-in-caribbean-sids--a-case-f.html>.

Kontakt:

Ing. Peter Jančovič

Fakulta medzinárodných vzťahov
 Ekonomická univerzita v Bratislave
 Dolnozemska cesta 1/b
 852 35 Bratislava 5
 Slovenská republika
 e-mail: peter.jancovic@euba.sk

ODHAD VÝVOJA SLOVENSKEHO VÝVOZU DO ROKU 2026¹

DEVELOPMENT OF SLOVAK EXPORT UNTIL 2026

Barbora Janubová ^a – Peter Jančovič ^b – Tomáš Kajánek ^c

^a Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: barbora.janubova@euba.sk

^b Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: peter.jancovic@euba.sk

^c Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: tomas.kajaneck@euba.sk

Abstrakt: Slovenská republika je jedným z najotvorenejších štátov svetového hospodárstva. Cieľom predkladaného príspevku je zhodnotiť súčasný stav a odhadnúť vývoj exportu Slovenskej republiky do roku 2026. Využívame kvalitatívne (metódu analýzy, syntézy, dedukcie, komparácie a deskripcie) a kvantitatívne metódy (regresnú korelačnú analýzu, prognózu). V roku 2025 očakávame podľa všetkých scenárov nárast slovenského exportu. V prípade scenára *ceteris paribus* sa predpokladá nárast hodnoty slovenského exportu o takmer 45 %.

Kľúčové slová: vývoz, prognóza, Slovenská republika

JEL: F10, F17, N74

Abstract: The Slovak Republic is one of the most open countries in the world economy. The aim of this paper is to evaluate the current state and forecast the development of exports of the Slovak Republic until 2026. We use qualitative (method of analysis, synthesis, deduction, comparison, and description) and quantitative methods (regression correlation analysis, forecast). In 2025, according to all scenarios, we expect an increase in Slovak exports. In the case of the *ceteris paribus* scenario, the value of Slovak exports is expected to increase by almost 45 %.

Key words: export, forecast, Slovak Republic

JEL: F10, F17, N74

Úvod

Zahraničný obchod predstavuje kľúčový faktor stále prebiehajúcej globalizácie² a tvorí dôležitú zložku hrubého domáceho produktu (HDP) jednotlivých krajín. Všeobecne, výhody plynúce z voľného medzinárodného obchodu sú akceptované vládami štátov a väčšina z nich sa usiluje o znižovanie bariér vo svetovom obchode.³ V súčasnej dobe identifikujeme nárast svetového obchodu a zároveň exportu ako jednej jeho zložky. V roku 2019 dosiahol svetový vývoz hodnotu 16,71 bil. EUR.⁴

Slovenská republika (SR) je jedným z najotvorenejších štátov svetového hospodárstva (169,71 % HDP)⁵ a naďalej, vďaka svojej silnej zahraničnoobchodnej orientácii, zostáva najotvorenejším členským štátom Európskej únie (EÚ). SR v roku 2019 oslávila 15. výročie

¹ Tento príspevok bol vypracovaný v rámci projektu Ministerstva zahraničných vzťahov a európskych záležitostí č. MVZP/2020/11.

² BROOME, A. (2014): Issues and Actors in the global political economy, s. 140.

³ PATONOV, N. – ZHEGOVA, K. (2019): Členstvo v EÚ a štruktúra zahraničného obchodu: Čo by mohol povedať prípad Bulharska, s. 25.

⁴ INTERNATIONAL TRADE CENTER (2020): Trade map.

⁵ ŠTATISTICKÝ ÚRAD SR (2020): Zahraničný obchod.

vstupu do EÚ a 10. výročie vstupu do eurozóny.⁶ V jubilejnom roku, aj vďaka hospodárskej a menovej integrácii, smerovalo až 84,3 % vývozu SR do členských štátov EÚ (vrátane Spojeného kráľovstva Veľkej Británie a Severného Írska) a naopak, pochádzalo z nich až 67,1 % importov. Vo všeobecnosti sú najvýznamnejšími obchodnými partnermi SR hospodársky vyspelé štáty, ktoré sú členmi OECD (až 87,9 % exportu SR a 65,6 % importu SR v roku 2019).⁷

Vzhľadom na vyššie uvedené považujeme za opodstatnené skúmať vývoj slovenského vývozu v najbližšom období. Cieľom predkladaného príspevku je zhodnotiť súčasný stav a odhadnúť vývoj exportu SR do roku 2026. Využívame kvalitatívne (metódu analýzy, syntézy, dedukcie, komparácie a deskripcie) a kvantitatívne metódy (regresnú korelačnú analýzu, prognózu).

1 Súčasný stav riešenia problematiky

V roku 2019 dosiahol objem zahraničného obchodu SR hodnotu 159,82 mld. EUR, HDP podľa výpočtov výdavkovou metódou v bežných cenách dosiahol 94,17 mld. EUR. Otvorenosť ekonomiky bola v roku 2019 na úrovni 169,71 % HDP⁸, čo približne zodpovedá úrovni v roku 2012. Z vyššie uvedeného teda vyplýva, že sa objem zahraničného obchodu oproti roku 2012 zvýšil o vyše 30 %. Saldo zahraničného obchodu (saldo ZO) bolo v období rokov 2013-2019 aktívne, avšak v roku 2015 prvýkrát od roku 2010 s klesajúcou tendenciou. Tento klesajúci trend sledujeme aj v období 2016-2019, čo znamená, že sa dovoz do SR postupne približuje vývozu SR, pričom oba ukazovatele majú rastúci trend. Celkový dovoz aj export SR majú za posledných 10 rokov rastúcu tendenciu a saldo ZO je dlhodobo pozitívne.

Tabuľka 1: Vývoj zahraničného obchodu SR (mil. EUR)*

	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013
Saldo ZO	1 097,4	2 309,5	3 073,7	3 367,0	3 160,0	4 772,6	4 570,9
Export	80 459,5	79 144,5	73 851,9	69 554,6	67 607,0	64 565,4	64 131,5
Import	79 362,1	76 835,0	70 778,2	66 187,6	64 447,0	59 792,8	59 560,6

*uvádzané hodnoty sú v metodike roku 2019

Prameň: Štatistický úrad SR.

K najvýznamnejším obchodným partnerom SR v absolútnych hodnotách a i z hľadiska podielov na celkovom vývoze za rok 2019 patria nasledovné krajiny: Nemecko (17 945,6 mil. EUR/⁹ 22,3 %¹⁰), Česká republika (8 851,8 mil. EUR/ 11 %), Poľsko (6 015,5 mil. EUR/ 7,5 %), Francúzsko (5 659,0 mil. EUR/ 7 %), Maďarsko (5 093,7 mil. EUR/ 6,3 %), a Rakúsko (4 496,7 mil. EUR/ 5,6 %).¹¹ Všetky uvedené štáty sú zároveň členmi EÚ, čo potvrdzuje najužšie ekonomické väzby so štátmi EÚ a dlhodobé smerovanie slovenského exportu práve do teritórií EÚ. V roku 2019 tvoril export zo SR do EÚ 84,3 % z celkového slovenského vývozu, pričom podiel Nemecka ako najdôležitejšieho obchodného partnera SR tvorí až 22,3 % z celkového exportu SR do EÚ. Mimo EÚ k regionálne bližším exportným partnerom patrí Švajčiarsko (1 180,4 mil. EUR/ 1,5 %), ktoré je súčasťou integračného zoskupenia EZVO, do ktorého vývoz SR tvorí iba 1,7 %.¹²

⁶ EURÓPSKA KOMISIA (2019): 15 rokov Slovenska v Európskej únii.

⁷ ŠTATISTICKÝ ÚRAD SR (2020): Zahraničný obchod.

⁸ ŠTATISTICKÝ ÚRAD SR (2020): Zahraničný obchod.

⁹ V zátvorkách uvádzame absolútnu hodnotu vývozu SR do konkrétnej krajiny podľa údajov zo Štatistického úradu SR.

¹⁰ Uvádzame podiel slovenského exportu do konkrétneho teritória.

¹¹ ŠTATISTICKÝ ÚRAD SR (2020): Zahraničný obchod.

¹² Ibid.

Napriek očakávaniam utlmenia obchodných vzťahov s Ruskou federáciou po anexii Krymu v roku 2014 sme nezaznamenali pokles slovenského exportu do tohto teritória v sledovanom období rokov 2016-2018, nakoľko po krátkodobom znížení slovenského vývozu do Ruskej federácie v rokoch 2014-2015 sa slovenský export začal opäť zvyšovať. V roku 2019 predstavoval slovenský vývoz do Ruskej federácie 1 425,7 mil. EUR, čo predstavuje 1,8 % celkového slovenského vývozu. Obchodné vzťahy s Ukrajinou sa vyvíjajú pozitívne, export SR sa od roku 2014 zvýšil z 0,6 % na 0,9 % v 2019 z celkového slovenského vývozu, v absolútnom vyjadrení z 412,9 mil. EUR na 688,4 mil. EUR.¹³

Zo vzdialenejších teritórií predstavovali najväčšie trhy pre slovenský vývoz USA (2 519,1 mil. EUR/ 3,1 %) a Čína (1 696,5 mil. EUR/ 2,1 %), takisto tradiční obchodní partneri SR. V rámci Ázie, okrem vyššie uvedenej Číny, patrí k výrazným exportným destináciám aj Kórejská republika (354,8 mil. EUR/ 0,4 %), za ktorou nasleduje India (100,5 mil. EUR/ 0,1 %). V rámci regiónu Latinskej Ameriky a Karibiku smeroval najvyšší podiel slovenského vývozu do Mexika (262,9 mil. EUR/ 0,3 %) a Brazílie (114,2 mil. EUR/ 0,1 %). Najväčšie množstvo exportu smerovalo v rámci afrického kontinentu do Maroka (212,7 mil. EUR), Egypta (180,9 mil. EUR) a Južnej Afriky (132,7 mil. EUR). Do Austrálie smeroval slovenský vývoz v hodnote 280,9 mil. EUR).¹⁴

2 Metodika

Na predpovedanie slovenského exportu do roku 2026 sme aplikovali metódu prognózy. Cieľom je vytvorenie predstavy o budúcom vývoji na základe súčasného pôsobenia nami zvolených faktorov (HDP sveta a HDP SR), ktoré ovplyvňujú vývoj slovenského exportu. Vychádzame z dlhodobého charakteru vzájomného vzťahu závislej (export SR) a nezávislých premenných (HDP sveta a HDP SR). Vychádzame zo štatistických údajov Svetovej banky¹⁵ a Štatistického úradu SR¹⁶, pričom opodstatnenosť výberu nezávislých premenných potvrdzujú výskumy viacerých autorov: Michelis a Zestos (2004), Bakari a Mabrouki (2016), Ronit a Divya (2014), Kaur a kol. (2017), Aydin a Sari (2014). Na základe nami vykonanej regresnej analýzy minulého vývoja skúmaných ekonomických veličín a ich vzájomných vzťahov s ostatnými veličinami následne predpovedáme vývoj závislej premennej v budúcom období. Prostredníctvom regresie sme zhotovili nasledovnú rovnicu:

$$\ln EX = 3,35 * \ln HDP \text{ svet} - 1,67 * \ln HDP \text{ SR} - 30,32;$$

kde *EX* vyjadruje export SR, *HDP svet* je svetové HDP a *HDP SR* slovenské HDP; pričom vzťah exportu je priamo úmerný k svetovému HDP a nepriamo úmerný k slovenskému HDP.

Dosadením odhadovaných hodnôt Medzinárodným menovým fondom pre HDP sveta aj SR na rok 2025¹⁷ do nami zhotovenej rovnice sme dospeli k nasledovným výsledkom v rámci scenára *ceteris paribus*. Ostatné scenáre predpokladajú nižšie, resp. vyššie hodnoty pre nezávislé hodnoty v súlade s možným vývojom vo svetovej a slovenskej ekonomike.

¹³ *Ibid.*

¹⁴ *Ibid.*

¹⁵ SVETOVÁ BANKA (2020): Indicators.

¹⁶ ŠTATISTICKÝ ÚRAD SR. (2020): Zahraničný obchod.

¹⁷ MEDZINÁRODNÝ MENOVÝ FOND (2020): Real GDP growth.

3 Prognóza slovenského exportu

V ďalšej časti načrtujeme možný vývoj objemu vývozu SR v 4 scenároch (globálna kríza, *ceteris paribus*, lokálny boom a globálny boom), ktoré zohľadňujú, okrem súčasnej krízy, aj ostatné možné krízy, resp. boomy vo svetovej aj domácej ekonomike.

Scenár *ceteris paribus* pre roky 2025 vychádza z prognóz Medzinárodného menového fondu. Predpokladáme, že ide o najpravdepodobnejší z uvedených scenárov vývoja slovenského exportu, ak sa nezmenia očakávania svetového a slovenského rastu. Očakávaný priemerný medziročný rast HDP sveta aj SR v rámci jednotlivých scenárov sa nachádzajú v nasledujúcej tabuľke.

Tabuľka 2: Predpoklady scenárov

	Priemerný medziročný rast HDP sveta 2020-2025 (%)	Priemerný medziročný rast HDP SR 2020-2025 (%)
Globálna kríza	0	1
<i>Ceteris paribus</i>*	2,65	2,28
Lokálny boom	3	6
Globálny boom	7	6

Prameň: Vlastné spracovanie.

Pozn.: *Vypočítané hodnoty na základe údajov Medzinárodného menového fondu.

Podľa scenára *ceteris paribus* sa predpokladá zvýšenie slovenského exportu v roku 2025 v celkovej hodnote na 116 423,52 mil. EUR. Dosiahne takmer 145 % hodnoty z roku 2019. Uvedený scenár je pravdepodobne optimistický, pretože objem slovenského vývozu za predchádzajúce obdobie 2014-2019 vzrástol kumulatívne iba o 24,43 %.

Pri predpoklade, že by prišlo ku globálnej kríze, sa očakáva nárast slovenského exportu o 7,74 %. Tento scenár predpokladá krízu väčšieho rozsahu ako prinesie recesia v dôsledku súčasnej pandémie, ktorej účinky na reálny rast ekonomík sú zahrnuté v scenári *ceteris paribus*.

Tabuľka 3: Scenáre vývoja slovenského exportu v roku 2025

	Ex 2025 (mil. EUR)	% prírastok od roku 2019
Globálna kríza	86 552,15	7,74
<i>Ceteris paribus</i>	116 423,52	44,92
Lokálny boom	91 682,56	14,12
Globálny boom	214 101,55	166,50

Prameň: Vlastné spracovanie.

Pri ďalšom scenári – lokálnom boome – zaznamenávame nárast slovenského exportu o 14,12 % v roku 2025 oproti roku 2019. Pri lokálnom boome dosiahne rast exportu nižšiu očakávanú hodnotu v porovnaní so scenárom *ceteris paribus*, čo je zapríčinené vzťahom nepriamej úmernosti slovenského HDP a exportu. Jedno z vysvetlení je, že sa pri náraste slovenského HDP zvýši domáci dopyt a naopak, export poklesne.

Ak by svetová ekonomika vrátane slovenskej dosiahli nadpriemerne očakávané hodnoty rastu HDP, slovenský vývoz dosiahne 166,50 % hodnoty z roku 2019 (tabuľka 3). Posledný scenár však nie je veľmi pravdepodobný z dôvodu pretrvávajúcej krízy spôsobenej pandemiou vo svete aj v SR, čo podľa prognóz výrazne ovplyvní okrem roka 2020 aj rok 2021.

Záver

SR v roku 2019 oslávila 15. výročie vstupu do EÚ a 10. výročie vstupu do eurozóny.¹⁸ V jubilejnom roku, aj vďaka hospodárskej a menovej integrácii, smerovalo až 84,3 % vývozu SR do členských štátov EÚ (vrátane Spojeného kráľovstva Veľkej Británie a Severného Írska) a naopak, pochádzalo z nich až 67,1 % importov. Vo všeobecnosti sú najvýznamnejšími obchodnými partnermi SR hospodársky vyspelé štáty, ktoré sú členmi OECD (až 87,9 % exportu SR a 65,6 % importu SR v roku 2019).¹⁹ SR naďalej, vďaka svojej silnej zahraničnoobchodnej orientácii, zostáva najotvorenejším členským štátom EÚ (a jedným z najotvorenejších štátov svetového hospodárstva).

V roku 2025 očakávame podľa scenára *ceteris paribus* ako najviac pravdepodobného scenára nárast hodnoty slovenského exportu o takmer 45 %. Ak by sa naplnili alternatívne scenáre, očakávame nárast exportu, avšak rôznou mierou. K najvýraznejšiemu nárastu by, samozrejme, došlo pri naplnení globálneho boomu, naopak, k najmenšiemu nárastu pri scenári, ktorý predpokladá globálnu krízu. Najzaujímavejšie je zistenie, že pri lokálnom boome dôjde iba k 14,12 % nárastu exportu, čiže nižšiemu ako v prípade *ceteris paribus*, čo je zapríčinené nepriamo úmerným vzťahom slovenského HDP a exportu. Všetky scenáre predpokladajú nárast slovenského exportu v súlade s doterajším vývojom, ktorý potvrdzuje rastúcu tendenciu exportu SR. Rovnaký trend zaznamenávame pri analýze importu a celkového obratu zahraničného obchodu SR.

Vzhľadom na koncentráciu slovenského vývozu do krajín s dlhodobou spoluprácou, predovšetkým v rámci teritória EÚ, a na relatívne málo diverzifikovanú komoditnú štruktúru, považujeme za vhodné skúmať vývoj teritoriálnej a komoditnej štruktúry zahraničného obchodu SR pre poskytnutie komplexnejších záverov.

Použitá literatúra:

1. AYDIN, M – SARI, M. (2014): Relationship Between Gdp and Export In Turkey. In: *Annals of the University of Craiova, Physics Special Issue (Special Issue)*, s. 282-288.
2. BAKARI, S. – MABROUKI, M. (2016): The Relationship among Exports, Imports and Economic Growth in Turkey. MPRA, 2016. [online]. Dostupné na internete: https://mpr.aub.uni-muenchen.de/76044/1/MPRA_paper_76044.pdf
3. BROOME, A. (2014): *Issues and Actors in the global political economy*. Londýn, Red Globe Press, 324 s. ISBN 978-0-230-28916-1.
4. growth of gross domestic product of India. In: *International Journal of Business and Economics Research*, roč. 3, č. 3, s. 135-139.
5. EURÓPSKA KOMISIA. (2019): 15 rokov Slovenska v Európskej únii. [online]. 30.4.2019. [Citované 1.11.2020] Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/slovakia/news/15_rokov_sr_v_eu_sk
6. INTERNATIONAL TRADE CENTER. (2020): Trade map. [online]. [Citované 1.11.2020] Dostupné na internete: https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
7. MEDZINÁRODNÝ MENO VÝ FOND (2020): Real GDP growth. . [online]. [Citované 1.11.2020]. Dostupné na: https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD
8. MICHELIS, L. – ZESTOS, G. K. (2004): Exports, Imports and GDP Growth: Causal Relations in Six European Union Countries. In: *Journal of Economic Asymmetries*, roč. 1, č. 2, s. 71-85.

¹⁸ EURÓPSKA KOMISIA (2019): 15 rokov Slovenska v Európskej únii.

¹⁹ ŠTATISTICKÝ ÚRAD SR (2020): Zahraničný obchod.

9. PATONOV, N. – ZHEGOVA, K. (2019): Členstvo v EÚ a štruktúra zahraničného obchodu: Čo by mohol povedať prípad Bulharska. In: *Medzinárodné vzťahy*, roč. XVII, č.1, s. 24-43.
10. RONIT, M – DIVYA, P. (2014): The Relationship between the Growth of Exports and Growth of Gross Domestic Product of India. In: *International Journal of Business and Economics Research*. 2014, roč. 3, č. 3, s. 135-139.
11. SVETOVÁ BANKA. (2020): Indicators. [online]. [Citované 1.11.2020] Dostupné na: <https://data.worldbank.org/indicator>
12. ŠTATISTICKÝ ÚRAD SR. (2020): Zahraničný obchod. [online]. [Citované 1.11.2020] Dostupné na: https://slovak.statistics.sk/wps/portal/ext/themes/macroeconomic/trade/indicators/!ut/p/z1/1ZLRboIwFIafZRfc0h8KpeyusojdiApM53qzoGHIAmKQyetPjcn3MCduybf17-n5xBFFkRtkn2eJU1ebZLicH5V7C10JB8MDAFuO4AcxzNgHkNMbfJyAjxfjCwnAHjg25BiNIvckFIStQtPv4ogdv8b2AwNyGdcWQ8haE_dawuP56wK_8SYPS_-VeA6m6vO__wwN589QO5_IHIPAPDeGoK1_K9h2gyhHz2TB4HzITPegAYZ6BryH1tqs45MN0DoO8G3yCPROXLUm9XpQ7dACh1LdtlYJy6nB83WWyWIGdE1el7Wqe1_lkfFnzdNNvdvQYNbdvqWVVIRaqvqILD8q62jVkcUmSbTk71gK5zOWHXewDcfcFm5a62w!/dz/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/

Kontakty:

Ing. Barbora Janubová, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: barbora.janubova@euba.sk

Ing. Peter Jančovič

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: peter.jancovic@euba.sk

Ing. Tomáš Kajánek

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: tomas.kajanek@euba.sk

ENERGY SECURITY VS CLEAN ENERGY ENERGY POLICY OF THE VISEGRAD GROUP COUNTRIES IN THE CONTEXT OF THE EUROPEAN UNION MEMBERSHIP

Tomáš Kajánek

Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava, Dolnozemská cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovak Republic, e-mail: tomas.kajaneck@euba.sk

Abstract: Over the past decades, energy policy has gradually become a sensitive political issue of the world economy. The project of the Energy Union and its climate and environmental aspect is gradually becoming an integral part of European integration. The region of Central and Eastern Europe, partially learned by the gas crisis 10 years ago, is becoming an active participant in these policies. Energy policy and the current structure of the electricity generation continue to be one of the areas reflecting the structural differences between Western and Eastern Europe. The aim of the paper is to address the position of the Visegrad Group countries within the European Union in the framework of energy policy, fulfillment of strategic goals and priorities set out in the EU's strategic plans. The article contains two tables and four graphs depicting the energy targets set in national energy and climate strategies and structure of energy mix of individual countries.

Key words: Visegrad Group, energy security, Energy union, European union, Europe 2020

JEL: N74, Q40, Q48

Introduction

The European Union, as a group of 27 Member States, is the largest importer of energy in the world economy in absolute terms. Given this fact, it should come as no surprise that the issue of energy cooperation has played an important role in European integration. Over the past decade, the energy agenda has come to the forefront of the European Union for a number of reasons. An integral part of this agenda has also been its overlap with European climate and environmental policies, which in practice leads to a strategic step forward in the transformation of European energy into sustainable, clean and affordable energy for almost half a billion Europeans. The Energy Union has become one of the priorities of the former Juncker Commission which has presented an undeniably large amount of new European legislation during its five-year term. It is this legislation that is the result of several strategic frameworks for EU energy policy developed over the past period. However, due to the different positions of individual Member States, this transformation and participation in meeting the objectives set out in several strategy papers is not proceeding at the same rate in all states. The present article points to these differences on the example of four Central European states, informally integrated into a Visegrad group. Over the past decade, we can observe a change in the approach of the Visegrad group countries from being a passive observer of energy related issues on European level to more active Member States contributing to the European energy agenda. The first part of the paper is devoted to a brief development of European energy policy with a focus on its current strategic objectives and initiatives. In the second and third chapter, we focus on the position of the Visegrad Group in meeting these goals and offer a brief overview of the current state of the energy sector in the Czech Republic, Hungary, Poland and the Slovak Republic.

1 Selected aspects of European Union energy policy

The European Union's energy policy, its development and the obstacles to building the EU Energy Union is being addressed by a large number of European think tanks, professionals and academics. In recent decades, it is gaining awareness and importance in public debates, mainly due to the ever-increasing interconnection of the environmental impacts of energy policy (not only) in EU Member States. A clear overview of the EU's energy agenda is offered, e.g. by J. Dutton or J. Tosun, S. Biesenbender and K. Schulze. Energy policy and the EU's Energy Union is still an active topic today. Current research on EU energy policy is being offered, e.g. by Bocquillon and Maltby or Economidou et. al.

The presence of energy in the modern project of European integration can be traced back to the establishment of two of the three European Communities during the 1950s.¹ Compared to some of the other integration policies that have shaped European integration over the past decades, the low level of achievement of some of the proclaimed energy goals has led to energy policy marking the most significant failure of the European integration process in the second half of the twentieth century.² Following the establishment of the European Coal and Steel Community and the European Atomic Energy Community, the decline of the importance of coal as the most important energy raw material at that time has led to a high diversification of energy mixes, energy infrastructure and energy market structures of the former Inner Six. The slowdown in energy cooperation has been overshadowed by other European policies that have become fundamental pillars of today's EU. Before Maastricht, the previous Commission did not take advantage of the policy window of opportunity created by oil shocks since 1973, which led to different individual solutions to the new energy conditions and energy security in the Member States.³ The general return of the EU's energy agenda begins gradually, especially in the last decade of the last century. The groundwork for legislation on the internal energy market and further development of the energy agenda can be observed in the Single European Act in 1986.⁴ Following the Single European Act, the intention to extend the European Communities' activities to energy can be found in Article 3 of the Maastricht Treaty in 1992.⁵ However, ongoing efforts to formalize a coherent energy policy have often failed in the face of opposition from individual EU Member States.⁶ In many respects, however, the low level of integration in energy policy has become surprising, given the potential benefits of a common energy policy for the European community.⁷

Since the mid-1980s, EU energy demand has been growing at an average rate of 1 – 2 % per year. At the turn of the millennium, the European Commission (EC) warned the European community of the trend of increasing energy imports in the Green Paper "Towards a European strategy for security of energy supply", which, according to the forecasts, would lead to an increase in external energy dependence from 50 % in 1999 to a projected 70 % in 2030. The Green Paper itself highlights a number of key challenges that are necessary to address the future of energy policy in Europe, in particular: (i) environmental concerns

¹ MIŠÍK, M. (2012): Východné rozšírenie a politika EÚ v oblasti energetiky: smerom ku spoločnej európskej energetickej politike?. pp. 573-602.

² GEORGE, S. (1996): *Politics and Policy in the European Union*. pp. 152.

³ MALTBY, T. (2013): European Union energy policy integration: A case of European Commission policy entrepreneurship and increasing supranationalism. pp. 435-444.

⁴ The Single European Act (2020).

⁵ Treaty on European Union (2020).

⁶ LANGSDORF, S. (2011): EU Energy Policy: From the ECSC to the Energy Roadmap 2050.

⁷ POINTVOGL, A. (2009): Perceptions, realities, concession – What is driving the integration of European energy policies?. pp. 5704-5716.

influencing energy choices, (ii) the development of the internal market, (iii) crucial investments in energy of the twenty-first century, etc.⁸

During the first decade of the twenty-first century, there was an additional growth in the interconnection of the energy issue that began at the end of the last century with the issues of environmental protection, global warming, concerns about the effects of certain types of energy on human health, etc.⁹ However, as in previous revisions, the Lisbon Treaty did not bring any change in the institutionalization of energy policy in Europe, but on the other hand introduced a legal basis for EU legislation in the field of energy as well as provisions for qualified majority voting in some areas of energy policy. The Lisbon Treaty also mentions the so-called Solidarity clause binding on EU Member States that applies to energy policy.¹⁰ The newly created legal basis has thus resulted in the adoption of several directives and regulations concerning specific partial energy policy issues and the establishment of support offices or agencies at EU level.¹¹

Following these facts, the EC, together with European leaders, has presented several strategic documents for the upcoming periods, which to a greater or lesser extent have consolidated the main objectives in the field of energy cooperation and energy security in the medium and long term. The development of Russian-Ukrainian gas conflicts in 2006 and especially 2009 also brought a significant increase in interest in formalizing energy policy.¹² The first – milder and the second – key gas crisis resulted in an exogenous shock which became a catalyst for addressing intra-EU energy policy and energy security.¹³ It is necessary to mention that at the time in question, the creation of comprehensive solutions for energy policy is really beginning to be theorized at European level, symbolically referring to the original ideas of European integration. Jacques Delors and former European Parliament President Jerzy Buzek jointly presented a vision for the creation of a European Energy Community on the occasion of the 60th anniversary of the signing of the Schuman Declaration in 2010. However, based on the current EU contract law following the adoption of the Lisbon Treaty, both also limit the possibilities for further deepening the integration of EU Member States into energy policy.¹⁴

One of the first strategic documents setting out the medium-term goals and priorities of the EU's energy policy can be considered the Europe 2020 strategy for smart, sustainable and inclusive growth, presented by the EC in March 2010.¹⁵ The medium-term energy goals included in the strategy are mainly based on previous negotiations of European leaders, which led to approval of the so-called 20/20/20 targets for 2020. These include (i) a 20 % reduction in greenhouse gas emissions compared to 1990, (ii) an increase of 20 % in the share of renewable energy sources in final energy consumption, and (iii) an increase in energy consumption efficiency by 20 %. The mentioned goals were also taken over by another strategic document Energy 2020 which address in a greater and more detailed extent the tools for achieving the goals and develops a plan for the construction of the European integrated energy market.¹⁶

Following the above-mentioned documents, the EC gradually presented several other strategic documents. In 2014, further ambitious targets were approved, with a vision for meeting

⁸ COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES. (2000): Green Paper Towards a European Strategy for the Security of Energy Supply.

⁹ TEKIN, A. – WILLIAMS, P. A. (2011): *Geo-Politics of the Euro-Asia Energy Nexus*. p. 14.

¹⁰ Ibid.

¹¹ KARLSRUHE INSTITUTE OF TECHNOLOGY. (2012): Timeline of EU Energy and Climate Change Legislation.

¹² DULEBA, A. (2009): Príčiny rusko-ukrajinského plynového sporu a poučenie pre Slovensko.

¹³ MALTBY, T. (2013): European Union energy policy integration: A case of European Commission policy entrepreneurship and increasing supranationalism. pp. 435-444.

¹⁴ EURACTIV. (2014): Smerom k Energetickej únii.

¹⁵ EUROPEAN COMMISSION. (2010a): Europe 2020.

¹⁶ EUROPEAN COMMISSION. (2010b): ...Energy 2020: A strategy for competitive, sustainable and secure energy.

them by 2030. In general, the targets from the 2020 strategies were tightened in particular: (i) a 40 % reduction in greenhouse gas emissions compared to 1990, (ii) increasing the share of renewable energy sources in final energy consumption by 27 % and (iii) increasing energy efficiency by 27 %. However, the latter two targets were revised to 32 % renewables in total energy consumption and a 32.5 % increase in energy efficiency compared to the projections of the expected energy use in 2030. Ambitious goals were accompanied by an additional target of completing the internal energy market through existing electricity interconnection targets of individual Member States.¹⁷ In view of the above-mentioned objectives, it needs to be stressed out that these are objectives binding at European level. In practice, this means that the targets of individual states differ significantly. In compliance with the individual national commitments at the required level, the European targets for 2020, 2030, etc. should ultimately be met.

However, apart from the adoption of other strategic energy targets, 2014 has become a significant milestone in building the Energy Union within the EU. The Russian-Ukrainian conflict that resulted in the annexation of Crimea in early 2014 posed another potential security threat for energy supplies heading to Europe. Based on the seriousness of the situation, the potential impact on the energy security of several European countries and the constant waiting for European leaders for the optimal opportunity to formalize energy policy at European level, which was previously only whispered, former Polish Prime Minister and later European Council President Donald Tusk presented the proposal for an EU Energy Union to the European Council. The submitted proposal consisted of six pillars of EU energy policy:

- Member States' joint negotiations on energy (especially gas) contracts and supplies with external suppliers;
- Strengthening solidarity mechanisms in the event of disruption of stable gas supplies;
- Expansion of strategic and cross-border energy infrastructure, including gas pipelines storage and LNG terminals;
- Make full use of available European fossil fuel reserves;
- Diversification of oil and gas supplies;
- Promoting the energy security of the eastern and south-eastern EU.¹⁸

Tusk's proposal appeared only a week after the presentation of the energy and climate strategic targets for 2030 mentioned above. However, the main issue of this proposal has undoubtedly become the security issue of energy policy, which has marginalized the climate and environmental impacts of energy, which can be partially seen as an attempt to reshape the EU's energy and climate agenda overridden by the EC.¹⁹ Concerning the beginning of the next five-year EU term after the 2014 European elections, Jean-Claude Juncker has already spoken out in favor of the need for an EU Energy Union during his candidacy for President of the European Commission. After his election, the Energy Union became one of the ten main priorities of the newly elected EC.²⁰ In comparison with the Tusk's vision, Juncker's priorities were based on the same assumptions of a common energy policy enriched with an important aspect – strengthening the share of renewable energy sources. The Juncker Commission has thus launched a new, coordinated legislative process for European energy policy. The main strategy of the former Commission's term of office has been the Framework Strategy for a Resilient Energy Union with a forward-looking policy on climate change.²¹ As with other fields of EU policies, energy legislation in some cases encounters differing national interests and the limits of cooperation between EU27. Following the European Parliament election and

¹⁷ EUROPEAN COUNCIL. (2014): Conclusions on 2030 Climate and Energy Policy Framework.

¹⁸ SZULECKI, K. et. al. (2016): Shaping the 'Energy Union': between national positions and governance innovation in EU energy and climate policy.

¹⁹ Ibid.

²⁰ EUROPEAN PARLIAMENT. (2014): Setting EU priorities, 2014-19.

²¹ EUROPEAN COMMISSION. (2015): Energy Union Package.

the formation of a new Commission in 2019, the newly elected Commission included the energy agenda in the first objective of the so-called European Green Deal.

On the contrary, at the end of the term of office, the resigning EC assessed the Energy Union during the evaluation of the fulfillment of strategic priorities as a completed project for further European integration. European energy legislation adopted over the past five years has met the main objectives set out in the Commission's priorities and laid important foundations for the further development of energy cooperation in Europe.²² As a result, the Energy Union has left most of the competences influencing the energy mix in the competences of individual Member States and a number of pieces of legislation affecting energy security, promoting solidarity and cooperation, all while taking into account the environmental dimension of energy in Europe.

2 The Visegrad Group and the European Union's energy agenda

Over the past decades, the Visegrad Group (V4) has become a group of states with relatively coordinated positions on many European integration issues. The issue of energy security and energy policy of the individual states of the group has not been one of the priority areas of the agenda of mutual negotiations of Czech, Hungarian, Polish and Slovak leaders for a long time. However, the Ukrainian-Russian conflict which resulted in the gas supply interruption, mainly affecting the region of Central and Eastern Europe, pointed out the current state of energy security in selected countries. Thus, due to the gas shortage we can follow the change in the V4's approach from being a passive observer of energy related issues on the European level to more active Member States contributing to the European energy agenda.²³ Moreover, to address the overview of the actual sensitivity of the energy sector of the V4 countries, it is necessary to highlight the energy intensity of the countries. As of 2007, the pre-crisis period, the V4 countries have all been among the eight most energy intensive EU Member States. The region itself has inherited a significant dependence on imports of some of the crucial energy raw supplies from the Russian Federation.

Energy policy was the subject of negotiations at several meetings of leaders and representatives of the V4, which preceded the meeting of the European Council in March 2015 that was expected to approve the intention to create an EU Energy Union based on the initiative of the EC. However, at the European Council meeting itself, the group as a whole did not adopt a uniformly coordinated position. The common balanced approach built on the requirement that energy mix competencies should remain within the Member States and the essentiality of the nuclear energy from the perspective of emission reduction was supported only by the Czech Republic, Poland and the Slovak Republic.²⁴ In recent years, however, this is not the only inconsistent V4 position concerning energy policy. In general, the V4 region is less dependent on overall energy imports than the EU average, but the existing energy infrastructure, in some respects limiting the region to non-European energy partners, is much more of an issue. Perceptions of energy security and the structure of the energy mix differ in some respects both within the V4 and compared to strategies at European level. The very targets of national energy policies are also different with regard to the further development of the energy mix.

In general, the proposal to create an EU Energy Union has divided V4 into two slightly more consistent camps. Poland (taking into account the origins of Donald Tusk) and the Slovak Republic back in 2015 significantly supported the idea of creating an Energy Union. The Czech and especially the Hungarian position concerning the proposal was a little more reserved, recalling Hungary's initial general lack of interest in building deeper energy

²² EURACTIV. (2019): Energy Union 'completed', as Commission's final stocktake debuts.

²³ MIŠÍK, M. (2012): Crisis as remedy? The 2009 gas crisis and its influence on the increase of energy security within Visegrad Group countries. pp. 56-72.

²⁴ MIŠÍK, M. (2016): Energy Union and the Visegrad four countries. pp. 68-80.

integration. However, Hungary eventually joined the other countries of the group in a joint declaration supporting the Energy Union of the EU in December 2015.²⁵ The energy and climate targets of the V4 countries differ significantly from the average values of the European targets set for 2020. Through the so-called Effort Sharing Decision, which has become part of the EU's climate and energy policy framework for 2020, all four countries of the group are determined to keep the growth of greenhouse gas emissions at a level of 9 % or more compared to 2005. Likewise, the liabilities of states in the share of renewable energy in final energy consumption in 2020 of the Visegrad states are lower than the 20 % European average. As far as the energy efficiency is considered, the V4 region is committed to reducing its total energy consumption to around 176.5 Mtoe by 2020.

Table 1: Selected EU strategic objectives for 2020 – criteria for V4 countries

	Greenhouse gas emissions growth*	Share of renewable energy	Energy efficiency
Czech Republic	+9 %	13 %	39,6 Mtoe
Hungary	+10 %	13 %	24,1 Mtoe
Poland	+14 %	15 %	96,4 Mtoe
Slovak Republic	+13 %	14 %	16,4 Mtoe

*The base year for the set emissions target has been revised for 2005.

Source: Authors own work based on EUROPEAN COMMISSION. (2017): Europe 2020 Targets. [online]. In: *European Commission*, 2017. [Cited 5. 11. 2020.] Available online: https://ec.europa.eu/eurostat/documents/4411192/4411431/Europe_2020_Targets.pdf.

Based on the unified data available on the EC website, in 2020 all indications expect that the V4 countries will in most cases meet a much stricter emission target. In the case of the Czech Republic and Slovakia, there was a decrease in greenhouse gas emissions of more than 10 % between 2005 – 2019, accompanied by a Hungarian decrease of less than 10 %. The level of emissions in Poland in 2019 was slightly higher than in 2005.²⁶ The other two strategic goals of the Europe 2020 agenda are a bit more complex. An important aspect that can (at least in the short term) make a significant contribution to influencing these indicators in 2020 has been the current pandemic situation (not only) in Europe, which has affected the economies of individual Member States and caused a decline in economic activity and ultimately energy consumption in EU Member States. As 2020 is still ongoing and individual states are regulating crisis legislation on a daily basis, which to some extent also affects the level of energy consumption, it is not yet known how high the decline in energy consumption will be in individual EU Member States. For example, the EC estimates that the decline in energy consumption in some Member States could reach 10 %.²⁷ At the end of April 2020, the International Energy Agency predicted a decline in global energy consumption of 6 %, reduced to 5 % six months later.²⁸ Based on the available data of the agency and the aforementioned estimates, it is likely in such a case that Hungary and the Slovak Republic (at least in the short term) will fulfill their energy efficiency commitment. According to the mentioned forecasts, the two remaining countries of Visegrad would miss the set commitment. As of 2019, only the Czech Republic met the target of energy from renewable

²⁵ Joint Statement of the Visegrad Group Countries... (2015).

²⁶ EUROPEAN COMMISSION. (2020a): The European Semester in your country.

²⁷ EUROSTAT. (2020): EU's electricity consumption still below normal levels.

²⁸ INTERNATIONAL ENERGY AGENCY. (2020a): Global energy demand to plunge this year as a result of the biggest shock since the Second World War.

²⁹ INTERNATIONAL ENERGY AGENCY. (2020b): World Energy Outlook 2020.

sources among the V4 countries. On the contrary, in terms of energy efficiency, only the Slovak Republic fulfilled the commitment with the total energy supply lower than 16.4 Mtoe.

By the end of 2018, all EU Member States, including the V4, had drawn up proposals for the National Energy and Climate Plans to develop energy strategies, plans and envisaged tools to meet the EU's energy and climate goals for the next decade by 2030.³⁰ The individual proposals, together with the regular evaluation reports issued every two years thus provide a basic information of the fulfillment of European goals at national level. All V4 countries submitted the final approved national energy and climate plans for 2021 – 2030 during 2019. All strategic plans balance national energy and climate targets with current European legislation and available tools and initiatives to meet them. Taking into account the targets for the participation of renewable energy in total energy consumption in EU Member States, national strategies place the V4 countries on the tail of the EU just ahead of Belgium (17.5 %) and Malta (11.5 %). A similar situation occurs when comparing national targets for reducing greenhouse gas emissions, which are generally one of the lowest in the EU. The targets for the percentage increase in energy efficiency compared to the projections of the expected energy use have been set in different ways in each country (see Table 2). However, the targets set have in many cases been the subject of criticism from the EC which calls on Member States to tighten them up.³¹

Table 2: Selected EU strategic objectives for 2030 – criteria set out in the National energy and climate plans of V4

	Greenhouse gas emissions reduction*	Share of renewable energy	Energy efficiency
Czech Republic	-30 %	22 %	3,6 %
Hungary	-7 %	21 %	Equal to 2005
Poland	-7 %	21-23 %	23 %
Slovak Republic	-20 %	19,2 %	30,3 %

*The base year for the set emissions target has been revised for 2005.

Source: Authors own work based on EUROPEAN COMMISSION. (2020c): National energy and climate plans. [online]. In: *European Commission*, 2020. [Cited 8. 11. 2020.] Available online: https://ec.europa.eu/info/energy-climate-change-environment/implementation-eu-countries/energy-and-climate-governance-and-reporting/national-energy-and-climate-plans_en.

The National Energy and Climate Plans offer a much broader basis for information on each Member State's energy and climate policies for the next 10 years. Each of the plans contains a detailed strategy of national policies and instruments to achieve the most frequently mentioned and many other objectives. Specific parts of the strategies are also devoted to issues of energy security, diversification of energy infrastructure for stable security of energy supply, decarbonisation, innovation, science and research in the given areas, etc. In general, therefore, the documents can be considered as the most important reports on future energy policy forecasts in the EU Member States. The energy agenda at the European level in recent years has brought (for occasional outages, especially in Hungary) a new common policy, in which the V4 can act as a consistent group of states. However, the individual strategies of the V4 states differ on several issues concerning the future of energy policy. These, in some cases, inconsistent views of the four states are sometimes reflected in legislative negotiations at European level. Based on different basis of the energy mix, energy security, energy efficiency, the pace of

³⁰ To see individual national strategies visit: EUROPEAN COMMISSION. (2020b): National energy and climate plans.

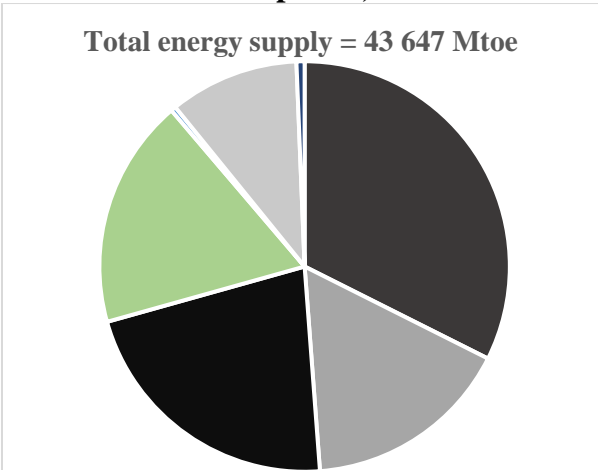
³¹ EURACTIV. (2020): Slovenský plan na dosiahnutie klimatických cieľov do roku 2030 je neaktuálny.

decarbonization, purification and modernization of energy production corresponding to scientific and technical progress is different in the current period.

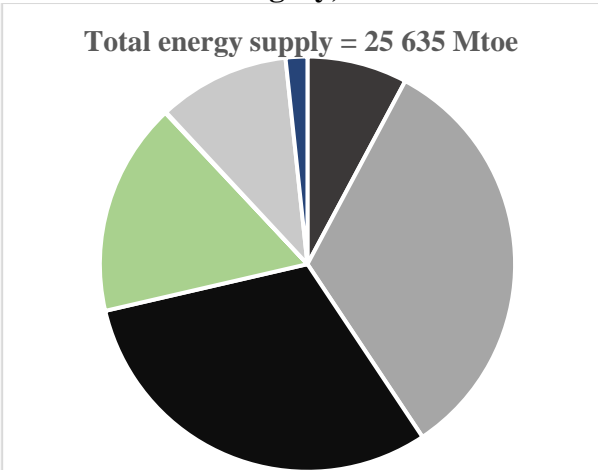
3 Current state of total energy supply in the Visegrad Group

The current energy mixes of the V4 countries point to different priority energy sources in the individual V4 countries. Despite the fact that the energy mix itself and the most important competences in matters of energy policy that affect its structure remain within the competence of individual Member States, the development of mixes and the growing and declining share of individual energy sources in its creation are to a greater or lesser extent subject of the EU’s energy agenda. Within this agenda, two main policy lines can be followed. The first is the crucial involvement of renewable energy sources in the clean energy production of the future, which has been mentioned several times above. The second line is the gradual decarbonisation of the European economy (the deadline of which is expected for 2050) and the de facto replacement of fossil fuels by alternative energy sources. In practice, however, decarbonisation is often mistakenly associated with the use of only renewable energy sources. From the graphs below, it can be seen that the group of renewable energy sources in the overall energy mix of the V4 countries in 2019 represents the lowest share (with the exception of coal in Hungary). Over the past decades, this share has been increasing continuously by small percentages, mainly due to the construction of new or increasing the potential of existing power plants using renewable energy sources and the gradual shift away from imports of certain energy raw materials. Currently, their share of the energy mix in V4 countries is up to 15 %. In general, much more needs to be done to meet the renewables share criteria. The crucial difference in the remaining parts can be seen mainly in energy mix depicting Poland. It is the Polish economy that has been the most dependent on coal in the EU for many years. Huge coal and lignite deposits, massive level of mining and huge coal-related employment in selected regions contribute to ensuring Poland's energy security through coal combustion. Compared to other V4 or EU27 countries, current Polish energy strategies are not compatible in all aspects of the European energy agenda.

Graph 1: Total energy supply – Czech Republic, 2019



Graph 2: Total energy supply – Hungary, 2019

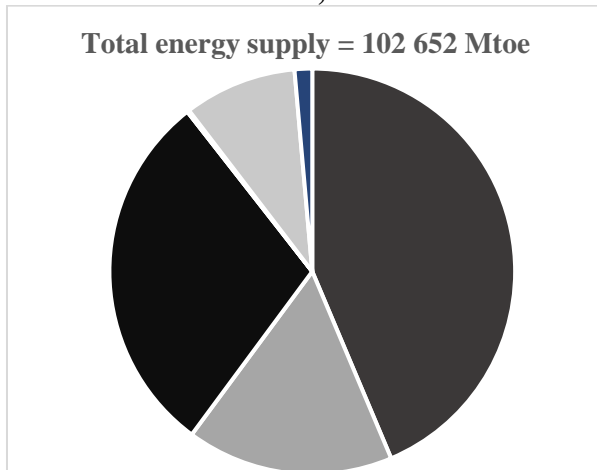


■ Coal ■ Natural gas ■ Oil ■ Nuclear ■ Hydro ■ Biofuels and waste ■ Wind, solar, etc.

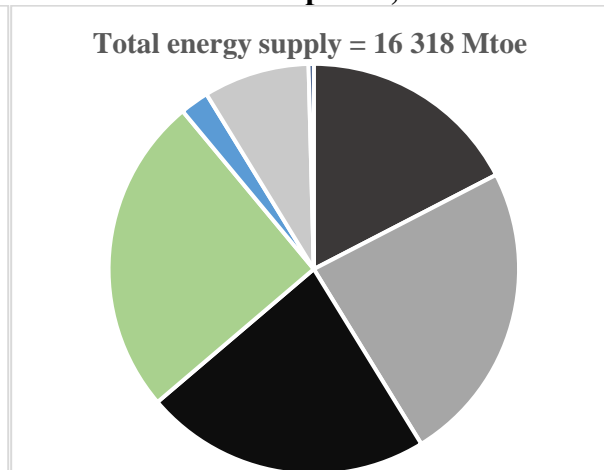
<https://www.iea.org/countries/czechrepublic>

<https://www.iea.org/countries/hungary>

Graph 3: Total energy supply – Poland, 2019



Graph 4: Total energy supply – Slovak Republic, 2019



■ Coal ■ Natural gas ■ Oil ■ Nuclear ■ Hydro ■ Biofuels and waste ■ Wind, solar, etc.

<https://www.iea.org/countries/poland>

<https://www.iea.org/countries/slovak-repub>

Efforts to diversify the energy mix with the construction of nuclear power plants have failed over the past decades several times due to the degree of sensitivity of the nuclear issues in the country, and Poland is still waiting for the first nuclear power plant to significantly contribute to coal dependence diversion. Currently, all indications predict that Poland will become one of the last coal-fired giants in the EU subsidizing coal mines and power plants, whose competitiveness and sustainability will continue to decline in the future.³²

On the contrary, nuclear energy in other V4 countries has found its presence in energy mixes over the past decades. The largest share of total energy supply (slightly more than 25 %) is currently reached in the Slovak Republic which is still waiting for the launch of two completed reactors of the nuclear power plant in Mochovce at the end of 2020, which will contribute to an additional increase in the importance of nuclear energy in the Slovak energy sector. Even in the case of Hungary and the Czech Republic, the national energy strategies include considerable interest in constructing additional or increasing the capacity of existing nuclear power plants. Hungarian strategy plans to expand the only nuclear power plant in Paks, and in the case of the Czech Republic – the Dukovany power plant, as the second Czech nuclear power plant in Temelín can still be described as one of the most modern coal-fired power plants in Europe.

Within the V4, it is necessary to define Poland separately in terms of the total share of fossil fuels in the creation of total energy supply. The smallest share of these fuels, approximately 64 %, was recorded in 2019 in the Slovak Republic, followed by the Czech Republic and Hungary (in both cases approximately 71 %). In the case of Poland, dependence on fossil fuels is highest in the EU, approaching a level of almost 90 %. In terms of renewable energy sources, biofuels and waste are currently the most developed in all V4 countries.

³² KAJÁNEK, T. (2020): The Future of Coal-Fired Power Plants in Poland and Slovakia. pp. 20-27.

Conclusion

Although it might seem that the objectives of European energy and climate policy apply equally to all Member States of the European Union, there are significant differences in the objectives set for each Member State. However, the mutual contribution of the Member States is intended to achieve the European Union's targets that have been set out in a number of key documents over the past decade. As national targets differ, so does the level of their fulfillment by 2020 which should be the date of the European Union's progress evaluation. This trend can also be illustrated in the V4 region which, despite historical and economic similarity and similar dependence on imports of selected energy raw materials, is progressing in meeting national targets at different speeds. It appears that some of the targets set for 2020 will remain unfulfilled in the V4 region and, conversely, national strategies for the coming decade have been criticized by the European Commission for their low ambitions. Decarbonisation, transformation to clean energy production, construction and expansion of nuclear power plant capacities and diversification of the energy mixes in the V4 countries find different support and approach of government elites, resulting in different transformation rates of the energy sector to a modern sustainable economy of the 21st century. However, the creation of the Energy Union and the amount of adopted legislation regulating Member States' energy policies and their climate and environmental impacts can be seen as an important link to the original ideas of European integration after the end of the Second World War. Based on the fact that the EU as a whole is the largest importer of energy in the world economy, the debate over the limits and potential benefits of the creation of a single energy market and further additional integration in the area has come to the fore in recent decades. Thinking about the further deeper integration of the EU27 in energy issues, we must not forget the necessary new reform of the founding treaties and the creation and strengthening of the powers of other European energy support bodies. However, it must not be forgotten that such acts currently find opponents both within the EU and within V4 itself.

References:

1. BOCQUILLON, P. – MALTBY, T. (2020): EU energy policy integration as embedded intergovernmentalism: the case of Energy Union governance. In: *Journal of European Integration*, 2020, Vol. 42, No. 1, pp. 39-57. ISSN 0703-6337.
2. COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES. (2000): Green Paper Towards a European Strategy for the Security of Energy Supply. [online]. In: *EUR-Lex*, 2000. [Cited 1. 11. 2020.] Available online: http://aei.pitt.edu/1184/1/energy_supply_security_gp_COM_2000_769.pdf
3. DULEBA, A. (2009): Príčiny rusko-ukrajinského plynového sporu a poučenie pre Slovensko. [online]. In: *SPNZ*, 2009. [Cited 3. 11. 2020.] Available online: http://spnz.sk/stara_stranka/Casopis/09_01/09_01_03.pdf
4. DUTTON, J. (2015): EU Energy Policy and the Third Package. [online]. In: *UKERC*, 2015. [Cited 1. 11. 2020.] Available online: https://ukerc.rl.ac.uk/UCAT/PUBLICATIONS/EU_energy_policy_and_the_third_package.pdf
5. ECONOMIDOU, M. et. al. (2020): Review of 50 years of EU energy efficiency policies for buildings. In: *Energy and Buildings*, 2020, Vol. 225, ISSN 0378-7788.
6. EURACTIV. (2014): Smerom k Energetickej únii. [online]. In: *Euractiv*, 2014. [Cited 3. 11. 2020.] Available online: <https://euractiv.sk/section/energeticka-ucinnost/linksdossier/energeticka-politika-eu-000335/>
7. EURACTIV. (2019): Energy Union 'completed', as Commission's final stocktake debuts. [online]. In: *Euractiv*, 2019. [Cited 5. 11. 2020.] Available online: <https://www.euractiv.com/section/energy/news/energy-union-completed-as-commissions-final-stocktake-debuts/>

8. EURACTIV. (2020): Slovenský plan na dosiahnutie klimatických cieľov do roku 2030 je neaktuálny. [online]. In: *Euractiv*, 2020. [Cited 8. 11. 2020.] Available online: <https://euractiv.sk/section/energetika/news/slovensky-plan-na-dosiahnutie-klimatickych-cielov-do-roku-2030-je-neaktualny/>
9. EUROPEAN COMMISSION. (2008): Energy efficiency: delivering the 20 % target. [online]. In: *EUR-Lex*, 2008. [Cited 3. 11. 2020.] Available online: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008DC0772&from=EN>
10. EUROPEAN COMMISSION. (2010a): Europe 2020. [online]. In: *European Commission*, 2010. [Cited 3. 11. 2020.] Available online: <https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>
11. EUROPEAN COMMISSION. (2010b): ...Energy 2020: A strategy for competitive, sustainable and secure energy. [online]. In: *EUR-Lex*, 2010. [Cited 3. 11. 2020.] Available online: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC0639&from=EN>
12. EUROPEAN COMMISSION. (2015): Energy Union Package. [online]. In: *EUR-Lex*, 2015. [Cited 5. 11. 2020.] Available online: https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:1bd46c90-bdd4-11e4-bbe1-01aa75ed71a1.0013.01/DOC_1&format=PDF
13. EUROPEAN COMMISSION. (2017): Europe 2020 Targets. [online]. In: *European Commission*, 2017. [Cited 5. 11. 2020.] Available online: https://ec.europa.eu/eurostat/documents/4411192/4411431/Europe_2020_Targets.pdf
14. EUROPEAN COMMISSION. (2020a): The European Semester in your country. [online]. In: *European Commission*, 2020. [Cited 8. 11. 2020.] Available online: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/european-semester-your-country_en
15. EUROPEAN COMMISSION. (2020b): National energy and climate plans. [online]. In: *European Commission*, 2020. [Cited 8. 11. 2020.] Available online: https://ec.europa.eu/info/energy-climate-change-environment/implementation-eu-countries/energy-and-climate-governance-and-reporting/national-energy-and-climate-plans_en
16. EUROPEAN COMMISSION. (2020c): National energy and climate plans. [online]. In: *European Commission*, 2020. [Cited 8. 11. 2020.] Available online: https://ec.europa.eu/info/energy-climate-change-environment/implementation-eu-countries/energy-and-climate-governance-and-reporting/national-energy-and-climate-plans_en
17. EUROPEAN COUNCIL. (2014): Conclusions on 2030 Climate and Energy Policy Framework. [online]. In: *European Council*, 2014. [Cited 5. 11. 2020.] Available online: https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/145356.pdf
18. EUROPEAN PARLIAMENT. (2014): Setting EU priorities, 2014-19. [online]. In: *European Parliament*, 2014. [Cited 5. 11. 2020.] Available online: <https://www.europarl.europa.eu/EPRS/EPRS-Briefing-538963-Setting-EU-Priorities-2014-19-FINAL.pdf>
19. EUROSTAT. (2020): EU's electricity consumption still below normal levels. [online]. In: *Eurostat*, 2020. [Cited 8. 11. 2020.] Available online: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20200907-1>
20. GEORGE, S. (1996): *Politics and Policy in the European Union*. Oxford: Oxford University Press, 1996. 656 p. ISBN 978-0199689668.

21. INTERNATIONAL ENERGY AGENCY. (2020a): Global energy demand to plunge this year as a result of the biggest shock since the Second World War. [online]. In: *IEA*, 2020. [Cited 8. 11. 2020.] Available online: <https://www.iea.org/news/global-energy-demand-to-plunge-this-year-as-a-result-of-the-biggest-shock-since-the-second-world-war>
22. INTERNATIONAL ENERGY AGENCY. (2020b): World Energy Outlook 2020. [online]. In: *IEA*, 2020. [Cited 8. 11. 2020.] Available online: <https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2020>
23. INTERNATIONAL ENERGY AGENCY. (2020c): Czech Republic. [online]. In: *IEA*, 2020. [Cited 11. 11. 2020.] Available online: <https://www.iea.org/countries/czech-republic>
24. INTERNATIONAL ENERGY AGENCY. (2020d): Hungary. [online]. In: *IEA*, 2020. [Cited 11. 11. 2020.] Available online: <https://www.iea.org/countries/hungary>
25. INTERNATIONAL ENERGY AGENCY. (2020e): Poland. [online]. In: *IEA*, 2020. [Cited 11. 11. 2020.] Available online: <https://www.iea.org/countries/poland>
26. INTERNATIONAL ENERGY AGENCY. (2020f): Slovak Republic. [online]. In: *IEA*, 2020. [Cited 11. 11. 2020.] Available online: <https://www.iea.org/countries/slovak-republic>
27. Joint Statement of the Visegrad Group Countries... [online]. In: *Visegrad Group*, 2015. [Cited 1. 11. 2020.] Available online: <http://www.visegradgroup.eu/documents/official-statements>
28. KAJÁNEK, T. (2020): The Future of Coal-Fired Power Plants in Poland and Slovakia. In: *Geopolitics of Energy*, 2020, Vol. 42, No. 4, pp. 20-27. ISSN 0273-1371.
29. KARLSRUHE INSTITUTE OF TECHNOLOGY. (2012): Timeline of EU Energy and Climate Change Legislation. [online]. In: *EU Smart Cities Information System*, 2012. [Cited 3. 11. 2020.] Available online: https://smartcities-infosystem.eu/sites/default/files/EU_policy_timeline.pdf
30. LANGSDORF, S. (2011): EU Energy Policy: From the ECSC to the Energy Roadmap 2050. [online]. In: *Heinrich Böll Stiftung*, 2011. [Cited 1. 11. 2020.] Available online: http://archive.gef.eu/uploads/media/History_of_EU_energy_policy.pdf
31. MALTBY, T. (2013): European Union energy policy integration: A case of European Commission policy entrepreneurship and increasing supranationalism. In: *Energy Policy*, 2013, Vol. 55, pp. 435-444. ISSN 0301-4215.
32. MIŠÍK, M. (2012): Crisis as remedy? The 2009 gas crisis and its influence on the increase of energy security within Visegrad Group countries. In: *International Issues & Slovak Foreign Policy Affairs*, 2012, Vol. 21, no. 1-2, pp. 56-72. ISSN 1336-0361.
33. MIŠÍK, M. (2012): Východné rozšírenie a politika EÚ v oblasti energetiky: smerom ku spoločnej európskej energetickej politike? In: *Stredoevropská politická studie*, 2012, Vol. 14, No. 4, pp. 573-602. ISSN 1212-7817.
34. MIŠÍK, M. (2016): Energy Union and the Visegrad four countries. In: *International Issues & Slovak Foreign Policy Affairs*, 2012, Vol. 25, no. 1-2, pp. 68-80. ISSN 1336-0361.
35. POINTVOGL, A. (2009): Perceptions, realities, concession – What is driving the integration of European energy policies? In: *Energy Policy*, 2009, Vol. 37, pp. 5704-5716. ISSN 0301-4215.
36. SZULECKI, K. et. al. (2016): Shaping the 'Energy Union': between national positions and governance innovation in EU energy and climate policy. In: *Climate Policy*, 2016, Vol. 16, no. 5, pp. 548-567.
37. TEKIN, A. – WILLIAMS, P. A. (2011): *Geo-Politics of the Euro-Asia Energy Nexus*. Houndmills: Palgrave Macmillan, 2011. pp. 243. ISBN 978-0-230-00217-3.

38. The Single European Act. [online]. In: *EUR-Lex*, 2020. [Cited 1. 11. 2020.] Available online: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM%3Axy0027>.
39. TOSUN, J. – BIESENBENDER, S. – SCHULZE, K. (2015): *Energy Policy Making in the EU: Building the Agenda*. London: Springer Verlag, 2015. pp. 273. ISBN 978-1-4471-6644-3.
40. Treaty on European Union. [online]. In: *European Union*, 2020. [Cited 1. 11. 2020.] Available online: https://europa.eu/european-union/sites/europaeu/files/docs/body/treaty_on_european_union_en.pdf

Contact:

Ing. Tomáš Kajánek

Faculty of International Relations

University of Economics in Bratislava

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava 5

Slovak Republic

e-mail: tomas.kajaneck@euba.sk

ANALÝZA DISKREPanciÍ V RÁMCI POLITICKÉHO LIBERALIZMU

ANALYSIS OF DISCREPANCIES WITHIN POLITICAL LIBERALISM

Martin Karas

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: martin.karas@euba.sk

Abstrakt: Článok sa venuje liberalizmu ako politickej ideológii. Jeho cieľom je poukázať na rozpory v tejto myšlienkovvej tradícii, ktorých dôsledkom je nejasné využívanie tohto termínu v súčasnom politickom diskurze. Tento cieľ je dosiahnutý prostredníctvom analýzy ideí hlavných predstaviteľov liberalizmu v oblasti ekonomiky, ktorá poukazuje na nejednotnosť liberálneho myslenia vo vzťahu k žiaducej miere zapojenia štátu do ekonomiky a vo vzťahu ku kapitalizmu ako k spôsobu organizácie economickej aktivity.

Kľúčové slová: liberalizmus, minimálny štát, sociálny štát, kapitalizmus

JEL: B12, H10

Abstract: The article focuses on liberalism as a political ideology. Its goal is to point out internal discrepancies in its intellectual history, which have recently led to unclear usage of the term in political discourse. This goal is achieved through analysis of ideas of the most important scholars in the liberal tradition, which shows a significant degree of disunity of liberal thought in relation to issues such as the desired degree of government intervention in the economy and the attitude towards capitalism as a manner of organizing economic activity.

Key words: liberalism, minimal state, welfare state, capitalism

JEL: B12, H10

Úvod

Bezpochyby je možné nájsť argumenty podporujúce tézu, že liberalizmus bol v posledných tridsiatich rokoch dominantnou politickou ideológiou, a to aj bez toho, aby sme zachádzali k prehnaným vyhláseniam o konci histórie. Termíny ako „liberálna demokracia“, „liberálne hodnoty“ a „sloboda“ patria medzi najopotrebovanejšie v akademickom prostredí, ako aj v politických kruhoch. Väčšina akademikov si je zároveň vedomá vnútorného pnutia vnútri liberalizmu, ktoré z využívania pojmu „liberalizmus“ robí záležitosť nekonečného zmätku a demagógie, a to aj v prípade, že ponecháme stranou rozdiely vo využívaní tohto pojmu v rozdielnych disciplínach spoločenských vied (ako napríklad v disciplíne medzinárodných vzťahov) a zostaneme v rámci vied politických. Aj keď táto nejednotnosť je často uznávaná, tento príspevok argumentuje, že jej povaha je tak závažná, že koncept liberalizmu oberá o význam, pokiaľ nie je starostlivo definovaný, vždy, keď je použitý v politickom kontexte. Vzhľadom na rozsah práce bude analýza nejednotnosti liberalizmu obmedzená na ekonomickú sféru, aj keď zaujímavý kontext na analýzu v budúcnosti poskytuje aj otázka politickej slobody, napríklad v kontexte diskusie ohľadom slobody slova. Cieľ tohto článku nie je definitívne ukázať, že určitá koncepcia liberalizmu je nesprávna, ale skôr poukázať na niektoré rozpory v tradícii liberálneho myslenia, ktoré v súčasnosti vedú k mnohým nejasnostiam ohľadom významu tohto konceptu.

V prvej časti príspevku budú predstavené základné definície liberalizmu v odbornej literatúre s cieľom nastaviť rámec nasledujúcej analýze. Následne bude nejednotnosť liberálnej doktríny analyzovaná v dvoch kľúčových oblastiach. Najprv bude stručne popísaná povaha

všeobecne známej nejednotnosti liberalizmu vo vzťahu k otázke zapojenia štátu do riadenia ekonomiky. Následne bude analyzovaná často ignorovaná nejednotnosť (najmä klasického) liberalizmu vo vzťahu k otázke práce za mzdu a ideálneho ekonomického systému.

1 Politický liberalizmus - definícia

Problém s konzistentnosťou liberalizmu ako politickej ideológie je evidentný hneď, ako sa pokúsime nájsť jeho definíciu. Autority v oblasti politických ideológií a špeciálne liberalizmu sa vo všeobecnosti zdráhajú definovať liberalizmus tradičným spôsobom. John Rawls napríklad na definíciu politického liberalizmu spotreboval približne 40 strán¹. Rawls vidí politický liberalizmus ako ideológiu, ktorej cieľom je dosiahnuť spoločnosť, ktorá predstavuje spravodlivý a stabilný systém spolupráce medzi slobodnými a rovnými občanmi, ktorých rozdeľujú racionálne doktríny, ktoré schvaľujú. Tento cieľ má liberalizmus dosiahnuť splnením troch podmienok. Po prvé, spoločnosť je regulovaná na základe politickej koncepcie spravodlivosti. Po druhé, táto koncepcia je stredobodom prekrývajúceho sa konsenzu komplexných doktrín. Po tretie, diskusia ohľadom konštitučných otázok je vedená na základe koncepcie politickej spravodlivosti.

Heywood komplexnú definíciu liberalizmu neponúka, avšak jeho koncepcia zdôrazňuje ako dva základné body liberálnej doktríny slobodu a individualizmus. Takisto poukazuje na rozdiel medzi takzvaným klasickým a moderným liberalizmom, kedy klasický liberalizmus definuje ako snažiaci sa o maximalizáciu slobody konania jednotlivca, typicky prostredníctvom ustanovenia minimálneho štátu a trhových princípov. Moderný liberalizmus definuje ako tradíciu, ktorá podporuje sociálnu a ekonomickú intervenciu s cieľom zabezpečiť rozvoj jednotlivca². Iní autori venujúci sa politickým ideológiám sa definícii liberalizmu, podľa môjho názoru oprávnene, taktiež vyhýbajú³.

Už aj z takto stručného prehľadu polovičatých pokusov o definíciu liberalizmu je jasné, že používanie tohto konceptu v akademickom prostredí, ale aj v politickom kontexte, je minimálne problematické. V nasledujúcej časti si priblížime niektoré relevantné rozpory.

2 Vybrané diskrepancie v liberálnej ideológii

Najčastejším predmetom diskusie vo vzťahu k nejednotnosti liberalizmu je vzťah liberalizmu k štátu, a to najmä v otázke žiaducej miery zapojenia štátu do ekonomiky. Bezpochyby sa dá súhlasiť s tým, že v rámci liberalizmu existuje konflikt medzi zástancami minimálneho štátu a zástancami sociálneho štátu. Tento konflikt je zaujímavý tým, že na politickej úrovni vedie predstaviteľov týchto koncepcií k obhajobe protichodných politík napriek tomu, že sú považovaní za predstaviteľov tej istej ideológie. V súčasnosti je napríklad možné pozorovať liberálov podporujúcich privatizáciu vyššieho vzdelávania a zároveň sledovať liberálov tejto politike protirečiacich.

Tento konflikt je niekedy stavaný do pozície konfliktu medzi „klasickým“ a „moderným“ liberalizmom, ale dôsledný pohľad na diela klasických liberálov naznačuje, že táto dichotómia je výrazne preceňovaná. Existujú minimálne dva argumenty, prečo je možné považovať tvrdenia o silnom vzťahu medzi klasickým liberalizmom a koncepciou minimálneho štátu za prehnané.

Po prvé je v tejto otázke nutné zohľadniť historický kontext, v ktorom sa jednotlivé tradície nachádzajú. Je bezpochyby pravda, že klasický liberalizmus, reprezentovaný mysliteľmi ako Wilhelm von Humboldt, John Locke, Thomas Paine, Adam Smith a J. S. Mill, kritizoval mieru moci, ktorú mohol štát využívať vo vzťahu k jednotlivcom. Bez zohľadnenia historického kontextu je možné dospieť k názoru, že koncepcia minimálneho štátu,

¹ RAWLS, J. (1996): *Political Liberalism*, s. 43-44.

² HEYWOOD, A. (2017): *Political Ideologies: An Introduction*, chapter 2.

³ FREEDEN, M. – TOWER SARGENT, L – STEARS, M. (2013): *The Oxford Handbook Of Political Ideologies*.

reprezentovaná napríklad R. Nozickom alebo F. Hayekom, vychádza priamo z klasického liberalizmu. Klasickí liberáli však v tradícii osvietenectva kritizujú absolutistický štát 18. a 19. storočia, ktorého moc vo vzťahu k jednotlivcom bola neporovnateľná s mocou, ktorou vo vzťahu k jednotlivcovi disponuje v súčasnosti. Zároveň je nutné podotknúť, že kritika zapojenia štátu do ekonomiky zo strany klasických liberálov prichádza v období pred nástupom moderného kapitalizmu, kedy neexistovala koncentrácia moci v rukách jednotlivcov s kapitálom v miere, akú môžeme pozorovať v 20. storočí a v súčasnosti. Preto, ak klasickí liberáli hovoria o tom, že hlavnou úlohou štátu v ekonomickej oblasti by mala byť ochrana vlastníckych práv v období relatívne nízkej ekonomickej nerovnosti, neznamená to, že tento postoj predstavuje univerzálny návod platný bez ohľadu na historický kontext.

Po druhé, ak vychádzame z argumentácie klasických liberálov, tak koncepcia minimálneho štátu nie je logickým záverom v súčasných politických a ekonomických podmienkach, prípadne sa dá spojenie medzi ich myšlienkami a modernou koncepciou minimálneho štátu spochybniť. Vo všeobecnosti je možné konštatovať, že cieľom klasických liberálov bol vznik spoločnosti, ktorá umožňuje maximálny možný rozvoj jednotlivca⁴. Zatiaľ čo v rámci koncepcie minimálneho štátu je jednotlivec sám zodpovedný za to, aby tento cieľ naplnil, klasickí liberáli vo väčšine prípadov v rôznej miere kladú dôraz na potrebu umožniť tento rozvoj zo strany spoločnosti. Preto môžeme napríklad u Adama Smitha nájsť kladenie dôrazu na potrebu zabezpečiť základné vzdelanie zo strany štátu⁵ a podobne je tomu tak u J. S. Milla⁶. Je pravda, že niektorí klasickí liberáli vo vzťahu k zapojeniu štátu do ekonomiky zastávajú postoje konzistentné s modernou koncepciou minimálneho štátu, a to najmä J. Locke, ale vývoj klasického liberalizmu od Lockea k Millovi naznačuje, že moderná koncepcia minimálneho štátu predstavuje odklon od tohto vývoja. V tomto zmysle je možné považovať skôr liberalizmus J. Deweyho alebo J. Rawlsa za pokračovateľa tradície klasického liberalizmu. Preto je možné uzavrieť, že zatiaľ čo nie je možné dať jasnú odpoveď na to, čo je klasický liberalizmus, určite je možné konštatovať, že tak ako koncepcia minimálneho štátu, tak aj koncepcia sociálneho štátu má podobný nárok na titul intelektuálneho nástupcu klasického liberalizmu. Vzhľadom na protichodnosť politík, ktoré z daných koncepcií vyplývajú, je veľmi relevantné, ako je termín liberalizmus používaný v politickom diskurze.

Druhým rozporom v liberálnom myslení, ktorý nie je tak často spomínaný, je rozpor vo vzťahu medzi liberalizmom a kapitalizmom. V tomto kontexte je liberalizmus tradične považovaný za „kapitalistickú“ ideológiu, ktorá v praxi našla vyjadrenie v koncepte liberálnej demokracie. V nasledujúcich riadkoch sa pokúsim stručne načrtnúť, prečo považujem túto otázku za ďalší príklad diskrepancie na úrovni liberálnej doktríny.

Moderný kapitalizmus je ekonomický systém, ktorého základom sú dve inštitúcie: korporácia a práca za mzdu. Liberalizmus vznikol v čase, keď bol kapitalistický spôsob výroby ešte relatívne marginálny. Je preto náročné nájsť explicitné postoje predstaviteľov klasického liberalizmu ku konfliktu medzi kapitálom a prácou a k práci za mzdu. Ak sa však pozrieme na všeobecné postoje klasických liberálov k súvisiacim otázkam, tak na povrch vychádzajú určité nekonzistentnosti.

V prvom rade je nutné poukázať na to, že práca za mzdu v žiadnom prípade nepredstavuje ideál klasických liberálov, ktorí písali v čase, kedy pomerne významnú časť ekonomiky tvorilo slobodné roľníctvo. Ak sa však klasickí liberáli k práci za mzdu vyjadrujú, tak často poukazujú na to, že takýto spôsob ekonomickej činnosti je v rozpore so základným cieľom liberalizmu vo vzťahu k snahe zabezpečiť maximálny možný osobnostný rozvoj jednotlivca. Humboldt napríklad považuje prácu, ktorú človek vykonáva na základe inštrukcií

⁴ Pozri napr. HUMBOLDT, W. (1969): *Limits of State Action*, s. 16.

⁵ SMITH, A. (2007): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, s. 602-603, 605.

⁶ MILL, J. S. 1848. *The Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*.

a nie na základe vlastného impulzu za podradnú⁷ a záhradníka, ktorý sa stará o záhradu považuje „viac za vlastníka danej záhrady ako nevšimavého vlastníka, ktorý si vychutnáva jej plody“. Aj Adam Smith, ktorý sa inak k deľbe práce vyjadruje pozitívne, poukazuje na negatívne dopady práce za mzdu v nasledujúcej pasáži: „Človek, ktorý strávi celý život vykonávaním niekoľkých jednoduchých operácií, ktorých výsledok je vždy rovnaký,... sa stáva tak hlúpym a nevedomým, ako je pre človeka možné.... V civilizovanej spoločnosti je toto stav, do ktorého sa dostane väčšina pracujúcej chudoby, ak sa štát nepodujme tomu zabrániť“⁸. Môžeme vidieť, že v klasickom liberalizme je kritika práce za mzdu pomerne abstraktná a autori neposkytujú nijaké riešenia. Celkovo je možné konštatovať, že pred rozvojom moderného kapitalizmu si niektorí liberáli uvedomovali problémy súvisiace s prácou za mzdu, ale nevenovali im výraznú pozornosť.

Väčšiu pozornosť už tejto otázke venujú liberálni autori v 19. a 20. storočí. J. S. Mill, napriek tomu, že časť svojej kariéry strávil v službách Východoindickej spoločnosti, tak najmä vo svojich neskorších dielach kritizoval kapitalistický spôsob výroby. Vo svojom hlavnom diele o politických ideológiách dospel k názoru, že v kontraste s tradičným modelom korporácie predstavujú kooperatívne podniky koncepciu, ktorá prinesie „morálnu revolúciu spoločnosti“ a dosiahne „vyriešenie existujúceho sporu medzi kapitálom a robotníkmi, transformáciu ľudského života, ...“⁹. Mill okrem toho podporoval kooperatívne hnutie aj v praxi, keď sa pričínal o prijatie prvého zákona ustanovujúceho legislatívny rámec pre kooperatívne podniky v roku 1852. Podobne sa vyjadruje aj J. Dewey, ktorý sa síce v politickej oblasti primárne zameriaval na otázky vzdelávania, ale vo vzťahu k ekonomickej aktivite zastával názor, že je nutné „rozšíriť demokratickú kontrolu na pracovisku“¹⁰, čo je v rozpore s tradičným modelom produkcie, založeným na práci za mzdu.

Rozpor medzi liberalizmom a niektorými konceptmi typickými pre kapitalizmus sa však týka aj moderných korporácií. Klasický liberalizmus je do veľkej miery postavený na koncepcii prirodzeným práv, ktorú je možné interpretovať v rozpore s moderným konceptom korporácie, ktorý sa presadil začiatkom 20. storočia. Koncepcia prirodzených práv je postavená na tom, že práva sa vzťahujú výhradne na ľudí, zatiaľ čo moderná korporácia je inštitúcia, ktorá má práva, ktoré v mnohých ohľadoch presahujú práva jednotlivcov bez toho, aby mala základné charakteristiky človeka ako nositeľa práv. V tomto kontexte je možné interpretovať argumentáciu Thomasa Painea ako predstaviteľa klasického liberalizmu ohľadom chárty a korporácií: “Tvrdenie, že charty dávajú práva, je prekrútením termínu. Práva sú inherentné vo všetkých občanoch; ale charty, tým, že anulujú práva väčšiny, ponechávajú práva v rukách niekoľkých...všetky charty preto nemajú žiadnu inú, ako negatívnu operáciu.”¹¹ Treba si samozrejme uvedomiť, že v prípade Painea sa nejedná o kritiku kapitalizmu ako takého, vo vzťahu ku korporáciám hovorí Paine o korporatívnych mestách a nie o moderných ekonomických entitách, ale jeho argumentácia sa dá veľmi ľahko transponovať do súčasnosti

Záver

Príspevok sa zaoberá ideológiou liberalizmu a vnútornými rozporami, ktoré je možné v jej rámci identifikovať. Hlavná pozornosť je venovaná dvom diskrepanciám. Článok poukazuje na známy rozpor medzi koncepciou minimálneho štátu a koncepciou sociálneho štátu a ukazuje, že tento rozpor nie je možné identifikovať s rozporom medzi klasickým a moderným liberalizmom, ako je to niekedy prezentované v odbornej literatúre. Príspevok zároveň poukazuje na rozporuplný postoj liberalizmu ku kapitalizmu ako spôsobu

⁷ HUMBOLDT, W. (1969): *Limits of State Action*, s. 28.

⁸ SMITH, A. (2007): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, s. 605.

⁹ MILL, J. S. (1848): *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy*, s. 675.

¹⁰ DEWEY, J. (1937): *Democracy and Educational Administration*, s. 458.

¹¹ PAINE, T. (1945): *The Complete Writings Of Thomas Paine*, s. 408.

produkcie, pričom v dielach hlavných predstaviteľov liberalizmu identifikuje argumentačné línie, ktoré je možné interpretovať ako kritiku spôsobov produkcie typických pre kapitalizmus. Táto analýza jasne ukazuje, prečo je koncept liberalizmu zdrojom nedorozumenia v politickom, ale aj akademickom diskurze.

Použitá literatúra:

1. DEWEY, J. (1937): Democracy and Educational Administration, in. *The Later Works of John Dewey, 1925-1953*, SIU Press, 2008.
2. FREEDEN, M. – TOWER SARGENT, L – STEARS, M. (2013): *The Oxford Handbook Of Political Ideologies*, Oxford University Press
3. HEYWOOD, A. (2017): *Political Ideologies: An Introduction*, sixth edition, Palgrave.
4. HUMBOLDT, W. (1969): *Limits of state action*, Cambridge University Press.
5. MILL, J. S. (1848): The Collected Works of John Stuart Mill, Volume II - *The Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*, ed. John M. Robson, introduction by V.W. Bladen, Toronto: University of Toronto Press, London: Routledge and Kegan Paul, 1965.
6. PAINE, T. (1945): *The Complete Writings Of Thomas Paine*, Collected And Edited By Philip S. Foner, The Citadel Press, New York.
7. RAWLS, J. (1996): *Political Liberalism*, Colombia University Press.
8. SMITH, A. (2007): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, edited by S. M. Soares. MetaLibri Digital Library.

Kontakt:

Mgr. Martin Karas, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
85235 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: martin.karas@euba.sk

INDICATORS AND STRATEGIC IMPERATIVES OF INNOVATIVE AND INVESTMENT TERRITORIES DEVELOPMENT: GENERAL PRINCIPLES OF ASSET

Lidiia Karpenko

Odessa Regional Institute for Public Administration of the National Academy
for Public Administration under the President of Ukraine,
Genueska 22, 65009, Odessa, Ukraine, e-mail: Lidiako888@gmail.com

Abstract: This paper investigates the modern instruments for forecasting incomes of international investment activity. The functional aspect is investigated in the work and the system of indicators of investment design of development of territories as an instrumental basis, and a number of active general principles of strategy development is resulted. The article presents an instrumental basis for extrapolating and building innovative and investment territories development. The conceptual bases of possible risks and the essential economic interpretation in international business are examined. The practical side of the work is expressed by the economic statistical investigations of foreign direct investment in Ukraine. In this paper, author proposes systematisation of the main indicators which are used in economic and statistical methods for predicting the level of risk in assessing the effectiveness of investment projects.

Key words: controlling, direct investment, investment activity, investment project, investment strategy, qualitative indicators, territorial development.

JEL: M21, M29, O16

1 Problem setting

International investment activity occupies a special place in the system of modern international business. Achieving a high level of socio-economic development in the country in the world is not possible without an effective structural and investment policy of the formation of international economic relations in order to create a favourable investment climate. International investment activity is inextricably linked with the assessment of the state and forecasting the development of the international investment market. In this case, it is important to place funds favourably to correctly assess the investment attractiveness of investment objects. The indicators of an effective economy are not the volumes of attracting investments, but the rationality of their use.

Numerous economic studies, the implementation of joint business projects and the mentality of Ukrainian society have proven the need to attract foreign investment for the progressive future of Ukraine and the achievement of European living standards. Foreign capital can significantly influence the introduction of technical innovations and advanced technologies in the field of production, provision of financial and non-financial services and the quality of management in the real and financial sectors of the economy. Undoubtedly, foreign investment as a source of capital is more attractive than credit resources which multiply the total public debt. And their limited scope necessitates concentration on the most significant problems and trends that must be taken into account when improving the investment climate and optimizing the business environment¹.

¹ ELTON, E.J. – GRUBER, M.J. (2014): *Modern Portfolio Theory and Investment Analysis*.

2 Recent publications analysis

For sustainable socio-economic development of the regions of Ukraine, it is necessary to attract a sufficient amount of funds from both internal and external sources.

The results of basic research by Ukrainian and foreign scientists clearly indicate that the processes of economic renewal and growth are determined by the size and structure of investments, the quality and speed of their implementation. A wide range of issues related to research in the field of investment activity and attracting foreign investment in order to improve the investment climate is reflected in the works of domestic and foreign scientists and economists².

For example, Drobyazko (2020) presents innovative methods for the development of business economic security at the micro and macro levels. Ilysheva and Krylova (2014) in their work paid attention to accounting, analysis and strategic management of innovation activity. Fabozzi (2008) explores investment management. Authors like Elton, Gruber, Brown and Goetzmann (2014) investigate the question of modern portfolio theory and investment analysis. Pearce (2013), for instant, had dedicated his works to strategic management, formulation, implementation, and control. Karpenko (2019) is working on the issues of innovative trends in the process modelling of international strategies and the systematic of fundamental factor models. Some economists explore development issues of innovation policy of the European Union and West Africa (Lipková 2012, Kovarova 2016). Research in the formation of international strategies can be seen in articles of scientists Lipkova & Bohac (2016).

Thus, the chosen research topic is relevant, requiring constant improvement and elaboration of ways to optimize investment activity.

3 The goal of this work

The aim of the work consists of studying indicators and strategic imperatives of innovative and investment territories development as an instrumental basis and number of General Principles of Asset.

The author systematizes the instrumental base for extrapolating and building the prognostic validity of international investment activity at territorial level. The practical side of the work is expressed by the economic statistical investigations of foreign direct investment in Ukraine. In this paper, author proposes systematisation of the main indicators which are used in economic and statistical methods for predicting the level of risk in assessing the effectiveness of investment projects. Three types of factor models and characteristic of their application for evaluating investment processes and justifying the development of international strategies, their variability and optimality are proposed.

4 Key research findings

An important indicator of assessing the quality level of application of controlling is the assessment of qualitative characteristics and features of management information provided by the controlling system for making rational management decisions. These indicators are the basis for the level of achievement of the main enterprise objectives. Table 1 systematizes indicators for evaluating the effectiveness of building strategy in the system development of the area. Qualitative indicators play an important role in assessing the feasibility and effectiveness of strategy development³.

² DROBYAZKO, S. (2020): Resource supporting of business economic security at the micro and macro levels. pp. 307-320.

³ RACHYNSKYI, A. (2020): Innovation economy management as a factor of national security. pp. 277-289.

Table 1: Qualitative indicators for assessing the effectiveness of construction strategies in the system of territorial development
(systematized by the author [2; 4; 9;10;12;13])

№	Indicator	Signs of evaluation	Evaluation indicators
A	1	2	3
Information – ensuring compliance with quality indicators of information provided for management decisions			
1	Certainty	Number of requests (checks) for the accuracy of information, professional level and responsibility of persons who provide information	The number of errors detected during the verification of the information provided
2	Objectivity	The list of subjects and the number of objects, which carried information processing, information richness	The absence of distortion of information after processing various subjects
3	Relevance	Usefulness and timeliness of providing information for the needs of management of various structural organizations	Influence of the information provided by the controlling department on the adopted management decision (significant, insignificant)
4	Completeness	Lack of redundancy of information, its duplication by different departments of the enterprise, frequency of adjustments and clarifications	Correspondence of the provided data to information inquiries of the management of the organization
5	Timeliness	Availability of data and information at the time of the request of the management system of the organization	The level of achievement of the goal of the management decision (high, low)
6	Complexity	Dynamic and qualitative indicators of economic, social and financial development of the organization	Level mutual affection of enterprise performance, no duplication of information requests Controlling Department (high, low)
7	Comparability	Comparison of performance indicators to identify deviations	Timeliness of detection and elimination of deviations between actual and planned performance indicators
Economic and strategic			

Continue the Table 1: Qualitative indicators for assessing the effectiveness of construction strategies in the system of territorial development
(systematized by the author [2;10;11;12;13])

A	1	2	3
8	The level of achievement of economic goals of enterprises in the industry	Assessment of the level of profitability of enterprises in the industry	Increase in profitability for the reporting period
9	The level of achievement of the chosen strategy of enterprises in the industry	Clarity and unambiguity of the established qualitative and quantitative characteristics of the enterprise, to achieve which it seeks; availability of tactical planning, which is aimed at achieving the chosen strategy for the development of the territory	The level of achievement of real mutual affection performance objectives; ensuring a competitive level in the long run (high, low)
Organizational and managerial			
10	The level of coordination of activities of different levels of government	Timeliness of providing regular internal reports in the context of processes and the reliability of the information reflected in them	Ease of access to management information
11	Unification of internal reporting and excess information avoidance	Presence of complex and incomprehensible articles, unambiguous reflection of strengths and weaknesses of activity	Completeness and relevance of the information provided in terms of requests from management
12	Functional organization called relationships between officers of the department controlling	Cases of abuse liability of employees for default functionality required bonds; lack of implementation of the principle of unity of ordination	The level of discipline and responsibility in all decision-making departments

Also noteworthy is the position of scientific workers on the evaluation of effectiveness, which in the author's opinion requires an analysis of three factors:

- cash flow, which depend on the activities of the system;
- capital costs for system implementation;
- impact of the system on the monetary risk assessment of the enterprise as a whole (weighted average cost of capital of the enterprise).⁴ Thus, when implementing the controlling system to assess the effectiveness of the analysis of all aspects of the impact of the controlling

⁴ KARPENKO, L. (2019): Innovative Trends in the Process Modeling of International Strategies: Systematic of Fundamental Factor Models. pp. 349-354.

system on the enterprise value. In this case, the cash flow during the operation of the controlling system is investigated. The components of this flow are the costs of developing and implementing the controlling system, the costs of its activities and support as well as the company's income from the activities of the controlling system.

Therefore, a comprehensive assessment of the effectiveness of the feasibility and use of controlling in addition to qualitative indicators involves the calculation of quantitative indicators. Quantitative indicators – measures expressing a quantitative determination of phenomena – characterize mainly dimensions which are connected with the measurement value. When calculating quantitative indicators, the controller gets the opportunity to evaluate them and develop optimal management solutions.

The most relevant is the list of indicators for assessing the effectiveness of investment projects, which should be used in assessing the effectiveness of the implementation of the controlling system. In the real investment management system, the assessment of the effectiveness of investment projects is one of the most important stages.⁵ On how objectively and comprehensively carried out this assessment depend terms of return on invested capital, alternative options for its use and additional stream of the industry income in the next period. This objectivity and evaluation of investment projects are largely determined by using modern methods of its implementation. In the Table 2, indicators are systematized for assessing the economic efficiency of investment, which are proposed by various scientists.⁶

Table 2: The main indicators of investment project efficiency

Indicator	Necessity
Net discounted income (NPV)	Allows you to get the absolute value of the effect of the project
Internal rate of return (IRR)	Shows the upper limit of the allowable level of the discount rate, exceeding which makes the project unprofitable
Modified internal rate of return (IRR)	The modified Internal Rate of Return (MIRR) provides an internal rate of return that equates the current estimate of investment costs with the future value of the project's cash flow and is calculated at a fixed interest rate.
Profitability Index (PI)	Allows you to get the relative magnitude of the effect of the project
Average rate of return (ARR, %)	Shows the ratio between average annual income and initial investment
Payback period (PB)	Allows you to determine how long it takes to recoup the initial investment
Discounted payback period (BPB)	Allows you to determine how much time is needed to recoup the initial investment based on time

⁵ FABOZZI, F.J. (2008): *Investment management*.

⁶ CASIDY R. (2014): Linking Brand Orientation with Service Quality, Satisfaction, and Positive Word-of-Mouth: Evidence from the Higher Education Sector. pp. 142–161.

Analysis of business plans and evaluation of the effectiveness of various projects showed that, despite the use of generally accepted criteria in world practice, the calculation of domestic experts is often carried out according to different algorithms using different cash flow structures and is limited to traditional methods of bringing future revenues to current levels (method of discounting) as well as methods of bringing the current level to the future (the method of accumulation). There is also no single view on the formulation of the problems to be solved and the rationale for choosing a discount rate. The main indicators of the efficiency of the investment project are given in the Table 2.

Performance indicators always refer to some object:

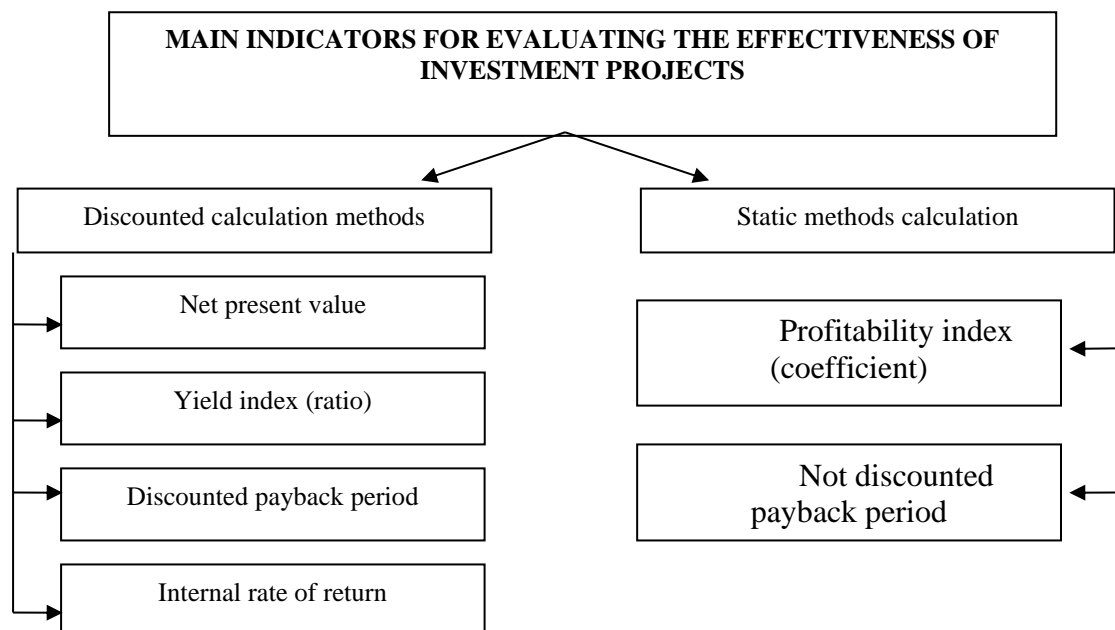
- indicators of social efficiency – to society as a whole;
- indicators of commercial efficiency – to a real or abstract legal entity that implements the project entirely at its own expense;
- indicators of efficiency of participation of the enterprise in the project – for this enterprise;
- indicators of efficiency of investing in the company's shares – for shareholders of joint-stock companies participating in the project;
- performance indicators for higher level structures – to these structures;
- indicators of budget efficiency – to budgets of all levels.⁷

Performance indicators that apply to the entire project implementation period are called integrated. It is recommended to evaluate the following types of efficiency⁸:

- project effectiveness in general;
- effectiveness of project participation.

In Figure 1, the main indicators for evaluating the effectiveness of real investment projects are systematized by the author.

Figure 1: Grouping of indicators for evaluating the effectiveness of investment projects by calculation methods



⁷ ILYSHEVA, N. – KRYLOVA, S. (2014): *Accounting, Analysis and Strategic Management of Innovation Activity*.

⁸ FABOZZI, F.J. (2008): *Investment management*.

Project efficiency is generally understood as the efficiency of a project implemented “by a single participant at its own expense. For this reason, efficiency indicators are determined on the basis of cash flows only from investment and operating activities”.⁹ The effectiveness of participation in the project is determined in order to verify the implemented investment project and the interest of all its participants; it contains:

- efficiency of participation of enterprises in the project (efficiency of investment project for participating enterprises);
- efficiency of investing in shares of the enterprise (efficiency for shareholders of joint-stock companies – participants of the investment project);
- effectiveness of participation in the project of higher level structures in relation to enterprises – participants of the investment project;
- budget efficiency of the investment project (efficiency of state participation in the project in terms of costs and revenues of budgets of all levels, and the effectiveness of real investment projects is assessed by comparing investment costs on the one hand and the amount and timing of return on investment capital on the other) ;
- consideration of the project continues throughout its life cycle (calculation period);
- the principle of positivity and maximum effect;
- time factor accounting;
- estimation of investment costs should cover the entire set of resources used, which depend on the project.¹⁰

Therefore, systematic indicators of investment efficiency assessment will help in calculations for application to any types of investment projects regardless of their technical, technological, financial, spectral or regional features on the basis of the following basic principles of analysis of investment projects. The presented system will allow you to quickly get an initial assessment of the economic efficiency of investment in projects, which will increase the efficiency of investment management and development of a particular area.

Thus, at the current stage of Ukraine's development, it is very important to take into account all the shortcomings and mistakes that were made in previous years and determine a further strategy that will allow the country to move forward to improve its investment climate. The study of the experience of effective work to increase investment attractiveness, carried out by other countries, is an important element in forming a base of mechanisms and tools that governments can use at the state and regional levels in Ukraine. However, there are a few key points to consider. First, the investment attractiveness of the country as a whole largely depends on the investment attractiveness of each region in its composition. Second, the use of mechanisms and tools that have had some effect in improving the investment climate in other countries may not yield the expected results in Ukraine. Third, the region's business reputation, despite some abstraction, plays an important role in attracting investment. And fourth, among all the regions, the investor invests in those where they receive more support, which does not necessarily have to be expressed in the form of financial assistance.¹¹

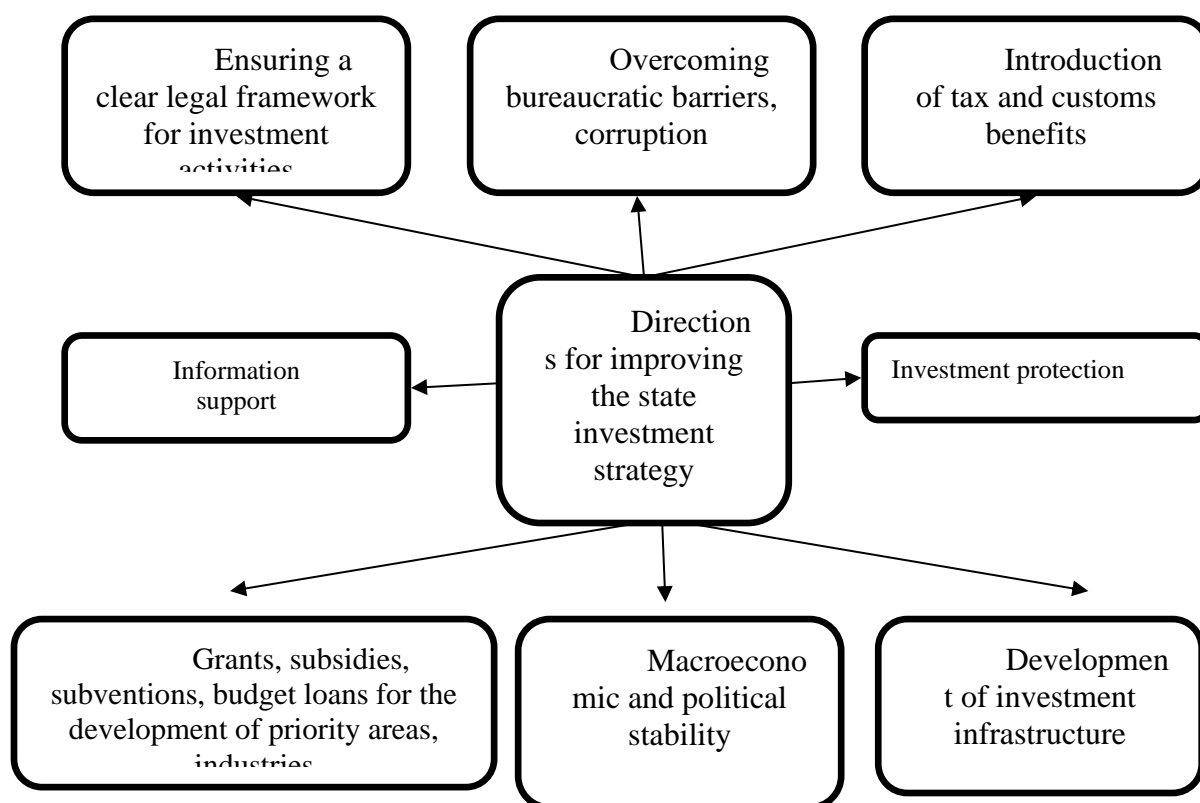
Thus, the directions of improvement of the state investment strategy are presented in Figure 2. We will consider the main mechanisms and instruments of investment policy, which have proven their effectiveness and which under certain conditions can be used in Ukraine.

⁹ KARPENKO, L. – PASHKO P. (2019): Formation of the system of fair businesspractice of the company under conditions of corporate responsibility. pp.1-8.

¹⁰ NAVRATIL, B. (2016): Ever-Coser or Multi-Speed Union”. In Kovarova, E., L.Melecky and M.Stanickova (ed). pp. 649-655.

¹¹ KUNYCHKA, M. (2018): Hospodárska Diplomacia: Efektivita Hospodárskej Diplomacie Ukrajiny: Monografia.

Figure 2: Directions for improving the state investment strategy



Thus, the regulation of the investment business environment in Poland is carried out with the help of domestic instruments and with the help of instruments common to the entire European Union. However, EU regulations usually set out general principles for doing business, while national ones are more specific.

However, in addition to the formation of basic principles for improving the investment environment, the EU forms financial resources to support investment projects, the implementation of which is a priority for this formation. In Poland, partial financing of investment projects can be carried out from about ten funds. Along with financial support, there is another form of state aid which is implemented through the functioning of developed system of institutions, the purpose of which is to ensure sustainable investment development, including at regional level. Thus, the institutions involved in the development of the investment environment include those institutions that, having the logistics and qualified personnel, support the business in starting production activities, as well as accompany these activities¹².

Thus, the following interesting elements can be borrowed from the experience of Poland:

- comprehensive approach to improving the investment environment;
- international cooperation;
- use of international sources of funding;
- developed institutional network for attracting investments;
- use of a wide range of tools, including promotions of them.

In the Czech Republic, the main institution to the required bonds which includes attracting investment is the agency “Czech-Invest”. The main aspects of this institution are the support of existing and potential enterprises as well as foreign investors. Among the set of

¹² LIPKOVA, L. (2012): Innovation Policy of the European Union. pp. 171-178.

measures to attract investment to the Czech Republic is the formation of clusters. The experience of the Czech Republic may be of interest to Ukraine as follows:

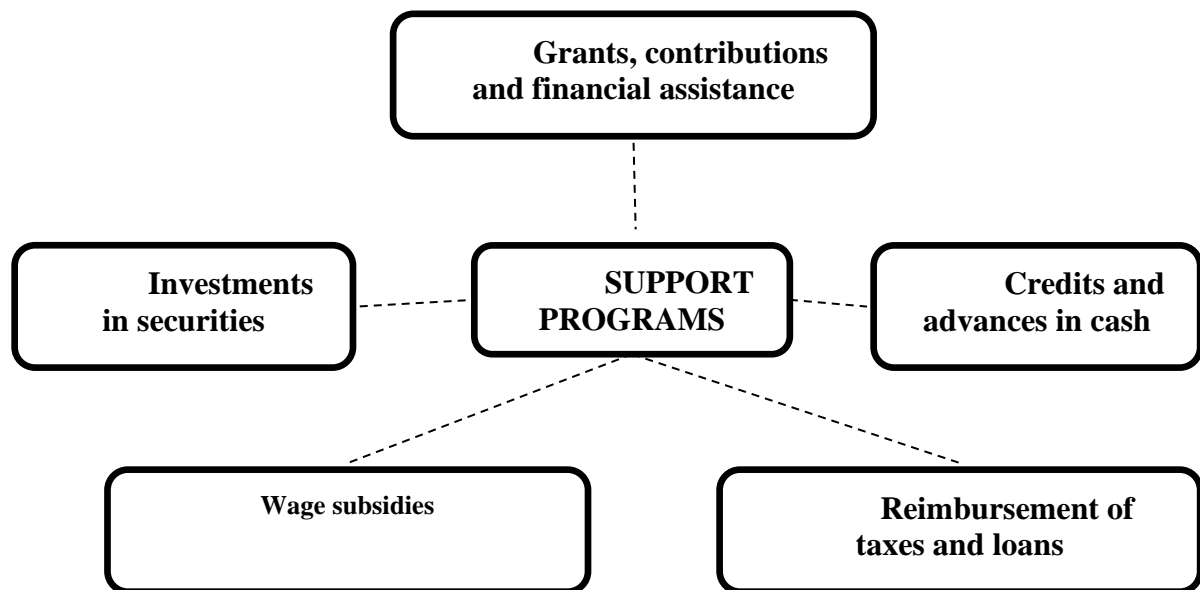
- activities of the investment attraction agency;
- use of cluster approach;
- cooperation of business and scientific institutions¹³.

In Turkey, the main investment agency, including at regional level, is “Investin-Turkey”. In 2012, a new system of measures was approved in Turkey, the purpose of which is to increase investment. This system consists of four main investment schemes, each of which has different sets of investment incentives. The experience of Turkey may be interesting for Ukraine as follows:

- developed system of investment incentives;
- use of a differentiated approach to the development of territories;
- paying attention to innovative development.

Canada's investment position is governed by both national laws and instruments governing the activities of international organizations that include that country (WTO, FTAA, NAFTA, etc.). The main agency that attracts investment at the international level is “Investin - Canada”. Canada's investment development programs are formed at both national and regional levels (provincial levels). National level is characterized by the financial support of public authorities, and agencies are to provide grants, subsidies, guarantee obligations commitments by borrowing more. All support programs at national level are divided into groups which are shown in Figure 3.

Figure 3: Groups included in the investment strategy support program



Each of these groups includes a number of business support programs, the implementation of which ensures the attraction of larger amounts of investment at the level of the country as a whole and at the level of individual provinces in particular¹⁴.

The experience of effective work (Figure 3) in the direction of increasing the investment attractiveness of other countries is an important element of forming a base of mechanisms and

¹³ STANICKOVA, M. (2012): Assessment of Efficiency in Selected EU Member States by Data Envelopment Analysis Models. pp. 303-314.

¹⁴ LIPKOVÁ, L., & HOVORKOVÁ, K (2018): Economic situation in Norway after the outbreak of the global financial and oil crises in the context of EU integration trends. pp. 12-14.

tools that can be used by the authorities at regional level in Ukraine. However, there are a few key points to consider. First, the investment attractiveness of a particular region largely depends on the investment attractiveness of the country as a whole. Second, instruments for improving the investment environment that have performed well in other countries may not have the expected effect in Ukraine. Third, the region's business reputation, despite some abstraction, plays a major role in attracting investment.¹⁵ And fourth, among all the regions, the investor invests in those where they will receive more support, which does not necessarily have to be expressed in the form of financial assistance.¹⁶

Practical aspects of this work are concerned with study of investment sector in Ukraine. In this regard, statistical data concerning investment potential and enterprise activity on the market are examined below.

The Table 4 presents data on dynamics of direct investment to Ukraine region at the beginning of the 2019 year and to the end of the year. Generally speaking, amount of direct investments has been constantly increasing over the years¹⁷. In the first quarter of 2020, investments in Ukraine`s economy decreased by 29 %, in agriculture - by 35.3 %. In January – March 2020, total capital investment in the national economy amounted to only UAH 76.9 billion. This is 29.0 % less than the figure of UAH 108.3 billion for the same period last year. The critical decline in investment has affected various sectors of the national economy. Capital investment in arts, sports, entertainment and recreation decreased by 79.8 %, research and development – by 72.6 %, temporary accommodation and catering – by 66.7 %, and in transport, warehousing, postal and chicken by 55.4 %.

Other major budget-forming sectors of the economy also showed a downward trend. In particular, investments in industry decreased by 30.7 %, in construction – by 11.2 %, in financial and insurance activities – by 5.4 %. Such dynamics could be attributed to the quarantine restrictions imposed by the government due to the COVID-19 coronavirus pandemic. But the decline in investment security occurred even earlier – in 2019. It is a consequence of inconsistent and imperfect state investment policy in the agricultural sector, which is dominated by the principles of residual allocation of budget funds for investment activities in agriculture. As a result, numerous problems are accumulating and deepening in agriculture which traditionally provides about 11 – 15 % of the gross value added of the state.

The main ones – undeveloped industrial investment and innovation infrastructure, excessive depreciation of fixed assets and the lack of conditions for their reproduction, lack of liquidity of investments, the unresolved problem of mortgage, lack of funding for the development of road network in rural areas and more.

¹⁵ PEARCE, J.A. (2013): *Strategic management: formulation, implementation and control*.

¹⁶ LIPKOVÁ, L., & BOHAC, R. (2016): Cataracts of globalization and the economic diplomacy of small states. pp. 16-19.

¹⁷ UKRSTAT (2020). *Statistics*.

Table 4: Direct investment in the economy of Ukraine by type of economic activity in terms of countries in 2019 / fragment I, calculated by author

Indicators	Volumes of direct investment on			
	01/01/2019		12/31/2019	
	thousand US dollars	in % to the end	thousand US dollars	in % to the end
TOTAL	32,905 116.6	X	35,809,588.3	X
AGRICULTURE, FORESTRY AND FISHERY	451 893.2	100.0	542,057.4	100.0
AUSTRIA	4,919.1	1.1	4,903.2	0.9
BELGIUM	2,418.2	0.5	2,323.3	0.4
DENMARK	53 301.3	11.8	51,378.5	9.5
SLOVAKIA	3,647.7	0.8	3,600.3	0.7
INDUSTRY	10,823,427.4	100.0	11,595,893.1	100.0
AUSTRIA	304 279.6	2.8	317 839.8	2.7
BELGIUM	52,673.8	0.5	53 265.9	0.5
BELARUS	5,022.7	0.0	16,624.2	0.1
SLOVAKIA	29 270.1	0.3	29 159.6	0.3
CONSTRUCTION	983 546.5	100.0	1,036,405.3	100.0
AUSTRIA	22,736.4	2.3	22,529.7	2.2
BELGIUM	378.5	0.0	363.0	0.0
BELARUS	131.4	0.0	147.2	0.0
SLOVAKIA	472.7	0.0	457.5	0.0
WHOLESALE AND RETAIL TRADE; REPAIR OF VEHICLES	5,480,157.7	100.0	5,662,479.7	100.0
AUSTRIA	182 325.5	3.3	190 414.6	3.4
BELGIUM	44 224.7	0.8	43,688.3	0.8
BULGARIA	16,451.9	0.3	17,675.5	0.3
SLOVAKIA	5,828.7	0.1	6,363.0	0.1
TRANSPORT	1,043,036.5	100.0	1,088,408.3	100.0
AUSTRIA	18,737.5	1.8	18,846.2	1.7
BELGIUM	273.3	0.0	442.2	0.0
BULGARIA	4,621.5	0.4	4,638.4	0.4
SLOVAKIA	23.6	0.0	21.3	0.0
FINANCIAL AND INSURANCE ACTIVITIES	3,641,051.5	100.0	4,557,601.9	100.0
AUSTRIA	374 064.8	10.3	457 596.0	10.0
BELARUS	5,302.3	0.1	5,613.8	0.1
BULGARIA	10,584.9	0.3	11 133.6	0.2
SLOVAKIA	70.7	0.0	72.3	0.0

To improve investment support for the development of agriculture and the state economy, efforts should be focused on the implementation of strategic and current measures to improve the efficiency of agricultural enterprises and the formation of their own investment resources, creating an effective mechanism for state support of innovation and investment

activities of agricultural producers as well as diversification of credit instruments in order to attract investment in the agro-industrial complex of Ukraine on a long-term basis.

Conclusions

Analysts play an active role in the equity investment process. For sustainable socio-economic development of the regions of Ukraine, it is necessary to attract a sufficient amount of funds from both internal and external sources.

It is necessary to take into account the capabilities of a particular region from the standpoint of using available resources and tools for the development of the investment environment.

In our opinion, the experience of state-owned companies that support investors (for example: "Investin-Poland", "Investin-Turkey" etc.) is useful for application in Ukraine. In Ukraine, the central executive body is the National Agency for Investment and Management of National Projects, which includes "Invest-Ukraine" and regional centres that perform similar functions. Further deepening their cooperation with local authorities will help increase the efficiency of these bodies.

Effective interaction between investors and the authorities, which, among other things, can take the form of public-private partnership, will facilitate the implementation of investment projects. The image of the region also plays an important role in shaping its investment attractiveness. Therefore, various agencies are involved in the promotion of the country as whole and individual regions in particular. In this context, the Polish experience in creating a positive image of the region will be useful for Ukraine.

It is important to emphasize that the analyzed examples illustrate that, despite different approaches to the formation and implementation of investment policy, fundamental institutional components are important for improving the investment climate, such as an effective system of property rights protection and an effective justice system.

The results presented in the work confirm the effectiveness of using the model to predict the studied time series of investment flows and results from investment activities. In development of the work, it is planned to evaluate the effectiveness of the extrapolation model for the tasks of forecasting time series from other subject areas.

Acknowledgement

The scientific and methodical tools have been implemented: by the Executive Committee of the Odessa City Council in the form of "Scientific and methodological recommendations to local authorities regarding the evaluation of the effectiveness of investment projects under the conditions of compliance control (certificate No. 12.2-16 outgoing number / 890 dated December 6, 2016, Act No. 21 / 01-12 / D dated September 1, 2016); Department of Economic Development of Odessa City Council (certificate No. 2565 / 01-41 dated December 5, 2016) during the development of the Strategy of Economic and Social Development of Odessa City until 2022, Program of Socio-Economic and Cultural Development of Odessa City in 2020, Investment Strategy "Odessa 5T".

References:

1. ELTON, E.J. – GRUBER, M.J. (2014): *Modern Portfolio Theory and Investment Analysis*. 7-th ed. New York: New York University, 2014. 728 p. ISBN-13 978-0470-05082-8.
2. DROBYAZKO, S. (2020): Resource supporting of business economic security at the micro and macro levels. *Journal of Security and Sustainability Issues*, 2020, 10(1), срр. 307-320. ISSN 2029-7017 (print). ISSN 2029-7025 (online).

3. RACHYNSKYI, A. (2020): Innovation economy management as a factor of national security. *Journal of Security and Sustainability Issues*, Volume 10 (1), p.277-289. ISSN 2029-7017 (print) ISSN 2029-7025 (online).
4. KARPENKO, L. (2019): Innovative Trends in the Process Modelling of International Strategies: Systematic of Fundamental Factor Models. *Proceedings of the 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management*, 2019, V.95, pp. 349-354. ISBN 978-94-6252-790-4.
5. FABOZZI, F.J. (2008): *Investment management*. New Jersey: Prentice Hall, 2008. 837p. ISBN 0-13-889155-9.
6. CASIDY R. (2014): Linking Brand Orientation with Service Quality, Satisfaction, and Positive Word-of-Mouth: Evidence from the Higher Education Sector In: *Journal of Nonprofit and Public Sector Marketin*, 2014, 26, 2, pp. 142–161.
7. ILYSHEVA, N. – KRYLOVA, S. (2014): *Accounting, Analysis and Strategic Management of Innovation Activity*. Moscow: Finances & Statistics, 2014. 216 p. ISBN 978-5-279-03542-7.
8. KARPENKO, L. IZHA, M, RACHYNSKYI, A. (2020): Structural and Wave Analysis Energy Policy of Ukraine in the Context of European Integration. In Lidiia Karpenko, Mykola Izha, Anatolii Rachynskyi (eds.). *Proceedings of the 5 th International Conference on European Integration 2020*. Ostrava: VSB-Technical University of Ostrava, 2020, pp. 391-405. / ISBN 978-80-248-4455-8 (print). ISBN 978-80-248-4456-5 (on-line). ISSN 2571-029X. DOI 10.31490/9788024844565.
9. KARPENKO, L. – PASHKO P. (2019): Formation of the system of fair businesspractice of the company under conditions of corporate responsibility. *Academy of Strategic Management Journal*, London, 2019, V.18 (2), pp.1-8. Print ISSN: 1544-1458; Online ISSN: 1939-6104.
10. NAVRATIL, B. (2016): Ever-Coser or Multi-Speed Union”. In Kovarova, E., L. Melecky and M. Stanickova (ed). *Proceeding of the 3st International Conference on European Intergration 2016*. Ostrava: VSB-Technical University of Ostrava, 2016, pp. 649-655. ISBN 978-80-248-3911-0.
11. KUNYCHKA, M. (2018): *Hospodárska Diplomacia: Efektivita Hospodárskej Diplomacie Ukrajiny: Monografia*. – Odessa: ORIPA NAPA. – 2018. – 168 p. ISBN 978-966-394-094-6.
12. LIPKOVA, L. (2012): Innovation Policy of the European Union. In: *Proceeding of the 1st International Conference on European Integration 2012*. Ostrava: VSB-Technical University of Ostrava, 2012, pp. 171-178. ISBN 978-80-248-2685-1.
13. STANICKOVA, M. (2012): Assessment of Efficiency in Selected EU Member States by Data Envelopment Analysis Models. In: *Proceeding of the 1st International Conference on European Integration 2012*. Ostrava: VSB-Technical University of Ostrava, 2012, pp. 303-314. ISBN 978-80-248-2685-1.
14. LIPKOVÁ, L., & HOVORKOVÁ, K (2018): Economic situation in Norway after the outbreak of the global financial and oil crises in the context of EU integration trends. In: *Research Journal of Economic Annals-XXI*, 2018, Vol. 169, No. 1-2, pp. 12-14. ISSN 1728-6239.
15. LIPKOVÁ, L., & BOHAC, R. (2016): Cataracts of globalization and the economic diplomacy of small states. In: *Research Journal of Economic Annals-XXI*, 2016, Vol. 159, No. 5-6, pp. 16-19. ISSN 1728-6239.
16. PEARCE, J.A. (2013): *Strategic management: formulation, implementation and control*. 8th ed. Publications Office of the McGraw-Hill Companies. ISBN 0-07-248846-8.

17. UKRSTAT (2020). Statistics [online]. [cit.2020-12-01]. Available at:
<http://www.ukrstat.gov.ua/>

Contact:

Prof. Lidiia Karpenko, Doctor in Economics,

Certificated International Business Coach

Department of the Economic and Financial Policy

Odessa Regional Institute for Public Administration of the National Academy for Public
Administration under the President of Ukraine

Genueska 22

65009 Odessa

Ukraine

e-mail: Lidiiko888@gmail.com

KORELÁCIA MEDZI PRIAMymi ZAHRANIČNými INVESTÍCIAMI A IMIGRÁCIOU V KONTEXTE SLOVENSKA

CORRELATION BETWEEN FOREIGN DIRECT INVESTMENTS AND IMMIGRATION IN THE CONTEXT OF THE SLOVAK REPUBLIC

Andrej Kiner

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: andrej.kiner@euba.sk

Abstrakt: Globalizácia ovplyvnila obchod rôznymi spôsobmi, vrátane pohybu tovaru, kapitálu a osôb. Náš záujem sa preto presunul na priame väzby medzi prílevom priamych zahraničných investícií (PZI) a migrantmi smerujúcimi na územie Slovenskej republiky. Domnievame sa, že Slovensko najmä vďaka výhodnej geografickej polohe, otvorenou ekonomikou a politickou stabilitou, pôsobí atraktívne v očiach investorov, ako aj cudzincov a predpokladáme, že medzi týmito dvoma aspektami jestvuje korelácia. Vzájomnú závislosť oboch premenných budeme analyzovať pomocou Pearsonovho korelačného koeficientu. Článok skúma vývojové tendencie a hľadá analógiu medzi prílevom PZI a imigrantov v rozmedzí 2000 – 2019 a následne sa zameriava na možnú explikáciu vývojových zmien oboch pozorovaných premenných.

Kľúčové slová: PZI, imigrácia, korelácia

JEL: J15, F16

Abstract: Globalization has affected trade in various ways, including the movement of goods, capital and people. Therefore, our interest is focused on direct links between the inflow of foreign direct investment (FDI) and migrants heading to the territory of the Slovak Republic. We believe that Slovakia, due to its advantageous geographical location, open economy and political stability, is attractive in the eyes of investors as well as foreigners, thereby we assume that there is a linkage between these two aspects. We will analyse the interdependence of both variables using Pearson's correlation coefficient. The article examines developmental tendencies and seeks an analogy between the influx of FDI and immigrants throughout the period 2000 – 2019. Subsequently, the paper focuses on the possible explanation of developmental changes in both observed variables.

Key words: FDI, immigration, correlation

JEL: J15, F16

Úvod

Jeden z najdôležitejších procesov, ktorý ovplyvnil svet v posledných desaťročiach, je globalizácia. Rastúci vzájomný vzťah a závislosť svetových ekonomík, kultúr a politických systémov, ktoré sú z majoritnej časti zapríčinené obchodom s tovarom a službami, technológiami a investičnými tokmi, ľuďmi a informáciami, má zásadný vplyv na dianie vo svete. V našom prípade pristúpime ku globalizácii ako k fenoménu, ktorý pôsobí na pohyb finančného kapitálu a pohyb pracovnej sily, resp. pohyb obyvateľstva. Pozornosť upriamime na vzťah medzi prílivom priamych zahraničných investícií (PZI) a migráciou obyvateľstva smerujúcim na Slovensko. Investície tvoria podstatnú súčasť hospodárskeho rastu krajiny a efektívne investovanie vedie k rozvoju ekonomiky, čo sa odráža na zlepšení blahobytu obyvateľstva, čo môže mať priamy vplyv na jeho pohyb. Slovenská republika sa musí v konkurenčnom boji voči ostatným ekonomikám uchádzať o PZI. Tie sa snažia prilákať

prostredníctvom nastavenia lepších ekonomických podmienok (napr. vo forme daňových ul'av a stimulov), ako aj politických.

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO) uvádza medzi dôvodmi, prečo investovať na Slovensku, napríklad politickú stabilitu, kvalifikovanú pracovnú silu, produktivitu alebo infraštruktúru. V neposlednom rade je to aj výhodná geografická poloha Slovenska ležiaceho v centrálnej Európe, ako aj členstvo v Európskej únii od mája 2004 či eurozóny od 2009.

1 Prehľad literatúry

Na začiatok je dôležité upresniť pojem migrácia, nakoľko vo všeobecnom diskurze dochádza k mylnému výkladu tohto termínu a verejnosť si notoricky zamieňa pojmy ako imigrácia a emigrácia. Podľa IOM možno pod termínom migrácia chápať pohyb osoby / osôb z miesta obvyklého pobytu, či už cez medzinárodnú hranicu alebo v rámci štátu.¹ V závislosti od smeru pohybu rozlišujeme imigráciu, ak človek do krajiny vstupuje. Ak krajinu opúšťa, hovoríme o emigrácii. Vzájomný vzťah medzi PZI a migráciou pritiahol pozornosť viacerých akademikov, ktorí sa venovali tejto problematike z viacerých hľadísk. Priama zahraničná investícia predstavuje „kategóriu medzinárodných investícií, ktorá vyjadruje zámer subjektu, ktorý je rezidentom jednej ekonomiky (priamy investor), získať trvalý podiel v podniku so sídlom v inej ekonomike – podnik priamej investície.“² Z makroekonomického hľadiska majú zásadný význam na vytváranie pracovných miest, rast produktivity, konkurencieschopnosti a na rozmach technológií.³ V súčasnosti nájdeme publikácie, ktoré pristupujú k PZI a migrácii (emigrácii, ako aj imigrácii) z pohľadu domovskej krajiny, cieľovej krajiny, prípadne berú v úvahu rôzne faktory, akými sú ľudský kapitál, veľkosť ekonomík a v neposlednom rade aj geografickú vzdialenosť a kultúrnu diverzitu. Nasledujúca časť predstavuje niektoré z nich.

Jednoduché neoklasické modely obchodu a rastu naznačujú, že práca a kapitál by mali prúdiť opačným smerom. Chudobné krajiny, ktoré sa vyznačujú nízkou produktivitou, by mali mať nízke mzdy a vysoké výnosy z kapitálu, zatiaľ čo bohaté krajiny s vysokou produktivitou by mali mať vysoké mzdy a nízke výnosy z kapitálu. Ak ku kapitálu a pracovnej sile pristupujeme ako k dvom flexibilným faktorom, ktoré sa voľne pohybujú, mali by sme vidieť tok kapitálu z bohatej krajiny do chudobnej krajiny a pohyb pracovnej sily v opačnom smere. Za týchto, samozrejme, extrémnych predpokladov by sa imigrácia a PZI mali pohybovať opačným smerom.⁴

Podľa Lucasa existujú veľké nedokonalosti kapitálového trhu, ktoré bránia toku kapitálu z bohatých krajín do krajín chudobných, rozvíjajúcich sa ekonomík. Politická nestabilita či nepriehľadné nariadenia zapríčiňujú zvýšené náklady na dlhodobé investície v cudzej krajine. Tieto nedokonalosti bývajú markantné najmä v rozvojových krajinách a z tohto dôvodu, že do nich prúdia menšie investície. Okrem toho, pracovná sila v kapitálovo chudobnejších krajinách nemusí byť kvalifikovaná, čo negatívne pôsobí na prílev PZI do krajiny⁵. Predchádzajúce tvrdenie potvrdzujú údaje UN World Investment Report 2020, podľa ktorých do rozvíjajúcich sa krajín smerovalo v roku 2019 44,5 % všetkých PZI.⁶

Wang a kol. sa pre zmenu zamerali na vzťah medzi prílevom PZI a emigráciou. Na základe svojho empirického výskumu rozvinutých a menej rozvinutých krajín prichádzajú k záveru, že PZI v menej rozvinutých krajinách majú tendenciu vo všeobecnosti znižovať

¹ IOM (2019): UN Glossary on migration, s. 135.

² IVANOVÁ, E. (2013): Priame zahraničné investície a ekonomický rast v regiónoch SR, s. 29.

³ PŘÍVAROVÁ, M. – PŘÍVARA, A. (2016): Foreign direct investment in Slovakia and its impact on labor market, s. 887.

⁴ FOAD, H. (2011): FDI and immigration: a regional analysis, s. 238.

⁵ LUCAS, R. E. Jr. (1990): Why doesn't capital flow from rich to poor countries?, s. 94

⁶ UN (2020): World Investment Report 2020, s. 13.

emigráciu jednotlivcov so stredným a terciárnym vzdelaním, ale nemajú významný vplyv na emigráciu obyvateľstva iba so základným vzdelaním.⁷

„PZI sú jedným z potenciálnych kanálov, prostredníctvom ktorých migrácia môže ovplyvniť produktivitu práce v krajine pôvodu, ako aj hostiteľských regiónoch.“⁸ Imigranti ako ľudia, ktorí vlastnia informácie o svojich rodných krajinách, ich môžu poskytnúť obchodným spoločnostiam, ktoré ich môžu využiť vo svoj prospech. Taktiež, samotní imigranti môžu nadobudnúť fyzický aj ľudský kapitál, ktorý následne reinvestujú vo svojej krajine pôvodu. Tento príklad možno ilustrovať na IT sektore Indie, ktorý zaznamenal rozmach práve kvôli ľudským a fyzickým kapitálom Indov, ktorí v minulosti emigrovali do USA.⁹

2 Vývoj PZI a imigrácie na Slovensku

Slovenská republika sa nachádza v geografickom strede Európy. Táto strategická poloha uľahčuje dostupnosť potencionálnych investorov, ako aj migrantov. Okrem toho je Slovensko členskou krajinou Európskej únie a ako jedna z mála okolitých krajín tvorí od roku 2009 súčasť eurozóny.

Po osamostatnení sa od Českej republiky v roku 1993 mali PZI rastúci trend, no ich tempo rastu bolo zd'aleka nedostačujúce. Dôvodov možno nájsť niekoľko. Či už to bolo nevôľou vtedajšej slovenskej vlády pristúpiť k privatizácii štátnych podnikov, celkovou makroekonomickou nestabilitou alebo nedostatočnou legislatívou, objem PZI začal naberat' na intenzite až v roku 2000, kedy ich výška dosiahla 3 085 mil. EUR (92 947 mil. SKK).¹⁰ Maximálnu hodnotu zaznamenali PZI v roku 2002, a to až 6 160 mil. EUR (185 594 mil. SKK). Prijatím eura sa očakával pozitívny vplyv na vývoj ekonomiky Slovenska, ako aj pozitívny vývoj makroekonomických ukazovateľov.¹¹ Pre porovnanie, PZI v roku 1994 dosiahli hodnotu 509 mil. EUR (15 342 mil. SKK).¹² Významný prepád nastal až v roku 2009 ako dôsledok finančnej krízy, ale v nasledujúcom období zaznamenali PZI opätovný nárast.

Geografická poloha Slovenska a zvyšujúca sa životná úroveň obyvateľov Slovenska na jednej, a prehlbujúca sa chudoba v niektorých svetových regiónoch na strane druhej, tvoria mimoriadne dôležité faktory, ktoré predurčujú aj Slovenskú republiku, aby sa stala nielen tranzitným štátom migrácie, ale v konečnom dôsledku aj cieľovou krajinou migrantov. „Z historického hľadiska bolo Slovensko emigračnou krajinou, nová spoločensko-ekonomická situácia v Európe aj krajine po r. 1989 však priniesla zásadný obrat. Slovenská republika sa po dlhých rokoch, kedy produkovala migračný úbytok, transformovala na krajinu oficiálne migračne ziskovú a vo sfére zahraničného sťahovania sa začali manifestovať nové trendy.“¹³

⁷ WANG, M. – SUNNY WONG, M. C. – GRANATO, J. (2013): The effect of foreign direct investment on international migration: Does education matter? s. 557.

⁸ GROSSMANN, V. (2016): How immigration affects investment and productivity in host and home countries, s. 2.

⁹ SAXEENIAN, In: FOAD (2011): FDI and immigration: a regional analysis, s. 241.

¹⁰ Podľa údajov NBS.

¹¹ BAČOVÁ, M. (2015): Priame zahraničné investície na Slovensku a ich vplyv na vybrané ekonomické ukazovatele, s. 3.

¹² Podľa údajov NBS.

¹³ DIVINSKÝ, B. (2007): Zahraničná migrácia v Slovenskej republike. Vývojové trendy od r. 2000, s. 8.

Tabuľka 1: Vývoj PZI a migrácie v rokoch 2000 – 2019

Rok	Prílev PZI (v mil. USD)	Počet migrantov	Rok	Prílev PZI (v mil. USD)	Počet migrantov
2000	2 720,4	28 801	2010	1 769,8	62 584
2001	2 274,8	29 418	2011	3 491,3	66 191
2002	5 864,9	29 505	2012	2 981,7	67 877
2003	2 975,7	29 219	2013	-604,2	71 649
2004	4 029,0	22 108	2014	-512,8	76 715
2005	3 109,6	25 635	2015	106,1	84 787
2006	5 803,1	32 153	2016	805,9	93 247
2007	4 017,2	41 214	2017	4 016,8	104 451
2008	4 868,0	52 706	2018	1 183,9	121 264
2009	-6,1	58 322	2019	2 448,7	143 075

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov UNCTAD a ÚHCP P PZ.

3 Korelácia PZI a imigrácie

3.1 Metodológia

Cieľom tejto kapitoly je analyzovať vzťah medzi PZI smerujúcimi na Slovensko a mierou imigrácie a nájsť odpoveď na hypotézu, či medzi nimi jestvuje priama korelácia, nakoľko sa domnievame, že Slovensko svojou polohou, rozvíjajúcou sa infraštruktúrou a otvorenosťou ekonomiky zvyšuje atraktivnosť v očiach investorov a migrantov. Na výpočet korelácie použijeme Pearsonov korelačný koeficient, ktorý patrí medzi najpoužívanejšie typy koeficientov merajúcich koreláciu. Má nasledujúci tvar:

$$r = \frac{\sum(x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sqrt{\sum(x - \bar{x})^2 \sum(y - \bar{y})^2}}$$

Vyššie spomenutý koeficient vyjadruje stupeň lineárnej korelačnej závislosti medzi premennými X a Y, ktoré v našom prípade vyjadrujú medziročný prílev PZI a počet novozaevidovaných imigrantov (respektíve ich pokles). Pearsonov korelačný koeficient nadobúda hodnoty z intervalu (-1; 1). Kladné hodnoty koeficientu znamenajú kladnú koreláciu, zatiaľ čo záporné hodnoty vyjadrujú koreláciu zápornú. Čím je hodnota koeficientu bližšie k 1 alebo -1, o to silnejší je lineárny vzťah medzi veličinami X a Y. Čím je hodnota bližšia k nule, tým lineárny vzťah medzi X a Y slabne.

Tabuľka 2: Interpretácia korelačného koeficientu podľa Cohena

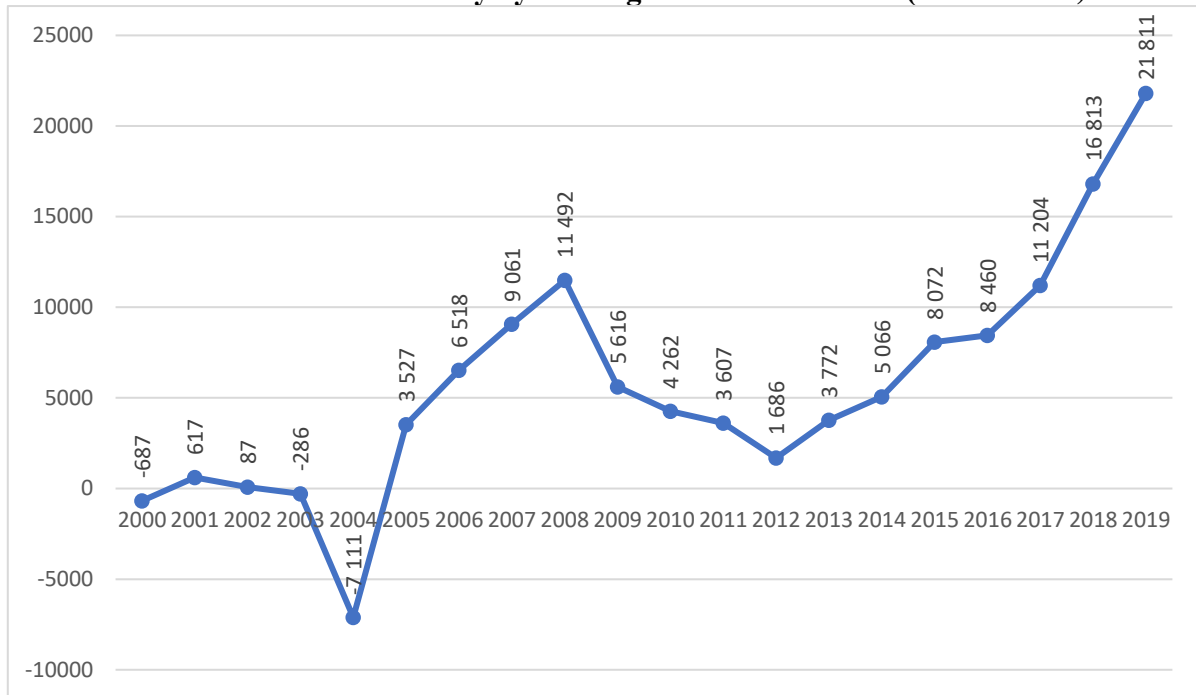
Koeficient r	Interpretácia
0,0 – 0,1	triviálna korelácia
0,1 – 0,3	malá
0,3 – 0,5	stredná
0,5 – 0,7	veľká
0,7 – 0,9	veľmi veľká
0,9 – 1,0	takmer dokonalá

Zdroj: KADLEČÍK, M. (2020). Dostupné online.

Vzťah medzi PZI a imigráciou budeme skúmať v časovom horizonte od roku 2000 do 2019. Počas týchto rokov prešlo Slovensko viacerými zásadnými premenami, tie najvýznamnejšie predstavujú vstup do Európskej únie z roku 2004 a následne vstup do eurozóny v roku 2009. Tento významný krok predstavoval odbúranie transakčných nákladov

spojených s dvoma rozdielnymi menami. Nakoľko medziročný prílev PZI je nám známy z predošlej kapitoly, zameriame sa na kalkuláciu miery imigrácie. K tomu nám pomôžu údaje z Tabuľky 1. Pre lepšiu ilustráciu znázorníme získané hodnoty na grafe.

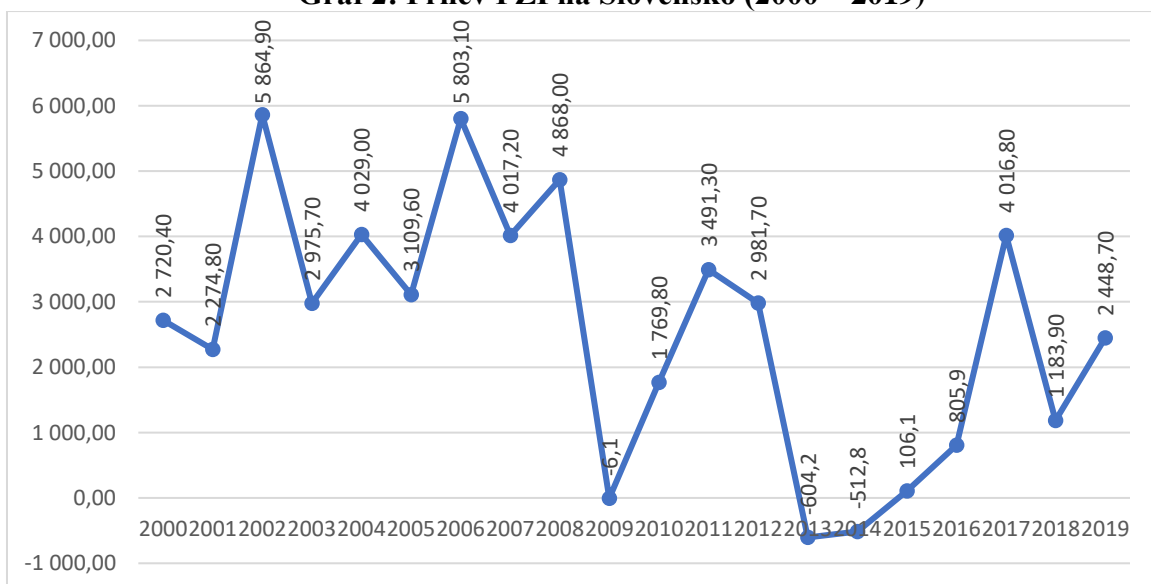
Graf 1: Medziročný vývin imigrácie na Slovensku (2000 – 2019)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov ÚHCP P PZ.

Medziročný nárast (respektíve odliv) imigrantov na Slovensku je nám známy. Vývoj PZI smerujúcich na Slovensko je uvedený v Grafe 2.

Graf 2: Prílev PZI na Slovensko (2000 – 2019)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov Odboru analýzy rizík a koordinácie ÚHCP P PZ.

3.2 Diskusia

Naším cieľom bolo zistiť, či existuje korelácia medzi PZI a migrantmi smerujúcimi na Slovensko. Po spracovaní získaných údajov a použitím korelačného koeficientu sme získali hodnotu $-0,139728599$. Na Slovensku v rokoch 2000 – 2019 na základe Pearsonovho korelačného koeficientu môžeme konštatovať, že prílev PZI a miera imigrácie vykazujú malú negatívnu vzájomnú závislosť.

Našej pozornosti neunikli príbuzné tendencie vyskytujúce sa na grafoch zobrazujúcich prílev PZI a imigrantov. Istú analógiu možno nájsť po roku 2004, kedy vstup Slovenska do Európskej únie zvýšil atraktivitu krajiny v očiach investorov, ako aj migrantov, čo sa aj odzrkadlilo na zvýšení prichádzajúcich PZI a imigrantov. Z údajov vyplýva, že počet imigrantov sa v roku 2004 znížil, avšak „tento extraordinárny pokles bol následkom administratívnej korekcie, nie náhleho odchodu časti cudzincov zo SR. Na jeseň roku 2004 bol totiž register cudzincov očistený a dovedy duplicitné prípady boli z neho odstránené.“¹⁴

Ďalej ide napr. o obdobie 2008 – 2009, kedy nami oba pozorované ukazovatele zaznamenali pokles. Spoločným menovateľom oboch vývojových zmien môže byť finančná kríza, ktorá sa navyše pretransformovala do dlhovej krízy. Finančná kríza vypukla v roku 2008 v USA a zasiahla prakticky globálnu ekonomiku. Ekonomický prepád viedol na Slovensku k dramatickému zvýšeniu nezamestnanosti, čo malo inhibičný efekt na imigráciu. Počet voľných pracovných miest klesol medzi obdobia 2008 – 2010 z 24 798 na 13 424 a miera nezamestnanosti stúpala z 8,39 % na 12,46 %. Nižšia miera imigrácie trvala až do roku 2012, kedy miera nezamestnanosti dosiahla svoje maximum 14,44 %.¹⁵

Opätovný rast PZI a počtu nových imigrantov možno pozorovať aj po roku 2015, kedy výška PZI dosiahla svoje maximum od recesie vyvolanej finančnou krízou. Investície súvisia najmä s automobilovým priemyslom, čo viedlo k vytvoreniu nových pracovných miest, a to významným spôsobom podnietilo imigráciu na Slovensko. Konkrétne ide o príchod firmy Jaguar Land Rover v roku 2015, ktorému zo strany štátu bol poskytnutý finančný stimul vo výške 129 mil. EUR.¹⁶ V roku 2015 sa počet voľných pracovných miest pohyboval na úrovni 17 198, v roku 2016 sme evidovali 20 054, v 2017 to bolo 21 123 a v roku 2018 počet voľných pracovných miest prekročil hranicu 25 000, kedy táto hodnota dosiahla výšku 25 088.¹⁷

V nadväznosti na predchádzajúce zistenia týkajúce sa zamestnanosti, resp. počtu voľných pracovných miest, sme sa rozhodli, že podrobíme mieru imigrácie a prílev PZI korelačnej analýze vo vzťahu k celkovému počtu voľných pracovných miest. Údaje sme získali na základe štatistík vedených Štatistickým úradom Slovenskej republiky v časovom období 2008 – 2019.

Tabuľka 3: Počet voľných pracovných miest (2008 – 2019)

<i>Rok</i>	<i>Počet voľných pracovných miest</i>	<i>Rok</i>	<i>Počet voľných pracovných miest</i>
2008	24 798	2014	16 046
2009	17 310	2015	17 198
2010	13 424	2016	20 054
2011	14 165	2017	21 123
2012	14 072	2018	25 088
2013	15 048	2019	21 920

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov ŠÚ SR a UNCTAD.

¹⁴ DIVINSKÝ, B. (2009): Migračné trendy v Slovenskej republike po vstupe do EÚ (2004 – 2008). s. 29.

¹⁵ ŠÚ SR (2020): Miera evidovanej nezamestnanosti.

¹⁶ DUDÁŠ, T. (2019): Regionálne rozloženie investičných stimulov na Slovensku v rokoch 2002 – 2018. s. 226.

¹⁷ ŠÚ SR (2020): Voľné pracovné miesta.

Tabuľka 4: Pearsonov korelačný koeficient medzi prílevom PZI, mierou imigrácie a počtom voľných pracovných miest (2008 – 2019)

	<i>Prílev PZI</i>	<i>Miera imigrácie</i>	<i>Počet voľných pracovných miest</i>
<i>Prílev PZI</i>	1		
<i>Miera imigrácie</i>	0,228369518	1	
<i>Počet voľných pracovných miest</i>	0,326655458	0,835158058	1

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov ŠÚ SR, UNCTAD a ÚHCP P Z.

Na základe našich zistení možno konštatovať, že medzi prílevom PZI a mierou imigrácie nejestvuje žiadna priama korelácia a našu hypotézu možno považovať za nepotvrdenú. Výška PZI sa nie vo všetkých prípadoch odzrkadlila na vyššej miere imigrácie. Avšak po dôkladnejšej analýze oboch premenných sme pri pozorovaní načrtli možné javy, ktoré majú vplyv nielen na PZI a migráciu, ale aj na ďalšie ekonomické ukazovatele. Z tohto dôvodu treba brať v úvahu aj faktory politického, ekonomického, ale aj sociologického charakteru (HDP krajiny, riziko podnikania, politickú stabilitu krajiny, úroveň vzdelania a pod.). Z nášho pozorovania vyplynulo, že predovšetkým ide o celkový počet voľných pracovných miest a z tohto dôvodu sa budeme tematike PZI a imigrácie venovať aj naďalej, a to primárne vo vzťahu k práve tomuto ukazovateľu.

Záver

Priame zahraničné investície (PZI) zohrávajú dôležitú úlohu pri rozvoji ekonomík či kreovaní nových pracovných miest, čo môže do istej miery podnecovať imigráciu. Článok sa sústredil na vývoj PZI a imigrácie a na analýzu novej korelácie medzi oboma premennými v časovom rozmedzí od roku 2000 do 2019.

Pomocou Pearsonovho korelačného koeficientu sme zistili, že medzi analyzovanými fenoménmi neexistuje takmer žiadna závislosť. Avšak pri bližšom pozorovaní možno nájsť analógiu medzi PZI a imigráciou. Preto sa domnievame, že analýza korelácie medzi oboma premennými si vyžaduje interdisciplinaritu, t. j. prístup či už z politického, ekonomického alebo sociologického hľadiska. Istú paralelu sme našli napr. po roku 2004, kedy Slovensko zvýšilo svoju atraktivitu v očiach investorov a migrantov vstupom do Európskej únie. Po bližšej analýze sme zistili, že značnú rolu zohráva miera nezamestnanosti a počet voľných pracovných miest. Analógiu možno hľadať aj po roku 2008, kedy slovenskú ekonomiku zasiahla finančná kríza, čo spomalilo mieru imigrácie v dôsledku poklesu pracovných miest, ale aj celkový príliv PZI na Slovensko. Kľúčový je aj rok 2015, kedy PZI zaznamenali stúpajúcu tendenciu a zahraničný kapitál vytvoril nové pracovné miesta, čo nakoniec stimulovalo migráciu na Slovensko.

Z našich zistení vyplýva, že medzi PZI a imigráciou nejestvuje takmer žiadne korelácia, avšak prílev PZI má do značnej miery vplyv na vytváranie nových pracovných miest, čo sa môže odzrkadliť na vyššej miere imigrácie. Preto sa tejto problematike budeme venovať aj naďalej, a to vo vzťahu k pracovnému trhu.

Použitá literatúra:

1. BAČOVÁ, M. (2016): Priame zahraničné investície na Slovensku a ich vplyv na vybrané ekonomické ukazovatele. In: *Investovanie v Európe – súčasný stav a perspektívy*. Banská Bystrica. 2016. s. 1-6.

2. DIVINSKÝ, B. (2007): *Zahraničná migrácia v Slovenskej republike. Vývojové trendy od roku 2000*. Bratislava. 2007. s. 68.
3. DIVINSKÝ, B. (2009): *Migračné trendy v Slovenskej republike po vstupe krajiny do EÚ (2004 – 2008)*. Bratislava: IOM Medzinárodná organizácia pre migráciu. 2009. s. 120.
4. DUDÁŠ, T. (2019): Regionálne rozloženie investičných stimulov na Slovensku v rokoch 2002 – 2018. In: *Medzinárodné vzťahy 2019: Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky*. Bratislava: EKONÓM. 2019. s. 223-230.
5. FOAD, H. (2011): FDI and immigration: a regional analysis. In: *The Annals of Regional Science*. 2012. č.49, s. 237-259.
6. GROSSMANN, V. (2016): How immigration affects investment and productivity in host and home countries. 2016. Bonn. s. 11.
7. INTERNATIONAL ORGANIZATION FOR MIGRATION (IOM). (2020). *UN Glossary on Migration* [online]. Ženeva. 2019. s. 135. [Citované dňa 18.9.2020.] Dostupné na internete: https://publications.iom.int/system/files/pdf/iml_34_glossary.pdf
8. IVANOVÁ, E. (2013): Priame zahraničné investície a ekonomický rast v regiónoch SR. In: *Sociálno-ekonomická revue*. roč.11, č.1, 2013, s.26-35. ISSN 1336-3727.
9. KADLEČÍK, M. *Základné štatistické metódy* [online]. [Citované dňa: 21.9.2020.] Dostupné na internete: <https://amos.ukf.sk/mod/book/view.php?id=8452&cha>
10. LUCAS, R. E. Jr. (1990): Why doesn't capital flow from rich to poor countries?. In: *The American Economic Review*. 1990. roč.80, č.2, s.92-96.
11. NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA (2020): *Priame zahraničné investície, 2018* [online]. [Citované dňa: 19.9.2020.] Dostupné na internete: https://www.nbs.sk/_img/Documents/STATIST/SPB/PZI/PZI_2018_XLS.zip
12. PREZÍDIUM POLICAJNÉHO ZBORU, ÚRAD HRABIČNEJ A CUDZINECKEJ POLÍCIE (2020). *Štatistický prehľad legálnej a nelegálnej migrácie v Slovenskej republike* [online]. [Citované dňa: 24.9.2020.] Dostupné na internete: <https://www.minv.sk/?rocenky>
13. PŘÍVAROVÁ, M. – PŘÍVARA, A. (2016): Foreign direct investment in Slovakia and its impact on labor market. In: *SGEM 2016. International multidisciplinary scientific conference on social sciences and arts*. Sofia. 2016. s. 885-892.
14. ŠTATISTICKÝ ÚRAD SLOVENSKEJ REPUBLIKY (2020): *Miera evidovanej nezamestnanosti* [online]. [Citované dňa: 25.9.2020.] Dostupné na internete: http://datacube.statistics.sk/#!/view/sk/VBD_SK_WIN/pr3108rr/v_pr3108rr_00_00_0_0_sk
15. ŠTATISTICKÝ ÚRAD SLOVENSKEJ REPUBLIKY (2020): *Volné pracovné miesta* [online]. [Citované dňa: 25.9.2020.] Dostupné na internete: http://datacube.statistics.sk/#!/view/sk/VBD_SK_WIN/pr3109qr/v_pr3109qr_00_00_00_sk
16. UNITED NATIONS (2020): World investment report [online]. New York. 2020. s. 268. [Citované dňa: 19.9.2020.] Dostupné na internete: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2020_en.pdf
17. WANG, M. – SUNNY WONG, M. C. – GRANATO, J. (2013): The effect of foreign direct investment on international migration: Does education matter?. In: *World Economy*. 2013. roč.36, č.4, s. 537-562.

Kontakt:

Mgr. Andrej Kiner

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava 5

Slovenská republika

e-mail: andrej.kiner@euba.sk

VPLYV VONKAJŠIEHO PROSTREDIA NA BEZPEČNOSTNÚ SITUÁCIU V SLOVENSKEJ REPUBLIKE A V ČESKEJ REPUBLIKE

THE IMPACT OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT ON THE SECURITY SITUATION IN THE SLOVAK REPUBLIC AND THE CZECH REPUBLIC

Ján Kmet'

Fakulta podnikového manažmentu, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: jan.kmet1@gmail.com

Abstrakt: Obsahom tohto článku je analyticky popísať vplyv vonkajšieho bezpečnostného prostredia na bezpečnostnú situáciu v Slovenskej republike (SR) a v Českej republike (ČR). Obsah článku je rozdelený na tri časti – ekonomická oblasť, bezpečnostná oblasť a zahraničnopolitická oblasť. Súčasťou obsahu článku je aj popis vnútorných faktorov, ktoré ovplyvňujú bezpečnostnú situáciu v SR a v ČR. Cieľom je vytvoriť reálny obraz o tom, v akom medzinárodnom bezpečnostnom prostredí sa SR a ČR nachádzajú a ako toto prostredie vplyva na ich bezpečnosť. V článku je použitá metóda analýzy dostupných dokumentov a metóda syntézy zistených poznatkov a ich interpretácia. Medzi hlavné závery tohto článku patrí poznatok o značne turbulentnom vonkajšom bezpečnostnom prostredí, ktoré sa vyznačuje množstvom konfliktov diplomatického, ekonomického i vojenského charakteru.

Kľúčové slová: bezpečnostné prostredie, incident, spravodajské služby, kyberpriestor, hybridné hrozby, konflikt

JEL: F52

Abstract: The content of this article is to analytically describe the impact of the external security environment on the security situation in the Slovak Republic and the Czech Republic. The content of the article is divided into three parts – economic area, security area and foreign policy area. Part of the content of the article is also a description of internal factors that affect the security situation in the Slovak Republic and the Czech Republic. The aim is to create a realistic picture of the international security environment in which the Slovak Republic and the Czech Republic operate and how this environment affects their security. The article uses the method of analysis of available documents and the method of synthesis of findings and their interpretation. One of the main conclusions of this article is the knowledge about the highly turbulent external security environment which is characterized by a number of conflicts of a diplomatic, economic and military nature.

Key words: security environment, incident, intelligence services, cyberspace, hybrid threats, conflict

JEL: F52

Úvod

Zásady mierumilovného spolunažívania v rámci svetového spoločenstva štátov a medzinárodných organizácií sú zakotvené v princípoch medzinárodného práva. Štáty by mali vzájomné konflikty riešiť dohodou alebo prostredníctvom medzinárodnej arbitráže. Použitie sily alebo hrozba silou sú podľa noriem medzinárodného práva neprípustné, okrem spravodlivej obrany svojho územia proti útočníkovi alebo na základe rozhodnutia

Bezpečnostnej rady OSN. Súčasnosť sa však vyznačuje buď obchádzaním medzinárodného práva, alebo jeho priamym porušovaním. Vo viacerých prípadoch sa tohto konania nedopúšťajú štáty priamo, ale tieto incidenty vykonávajú iné mimovládne subjekty, súkromné spoločnosti, zločinecké skupiny alebo i jednotlivci. Z tohto dôvodu je cieľom článku metódou analýzy dostupných dokumentov popísať a vytvoriť reálny obraz o aktéroch, ktorí pôsobia vo vonkajšom medzinárodnom prostredí a o spôsoboch, akými ovplyvňujú vývoj a presadzujú svoje záujmy. Metódou syntézy sú následne interpretované zovšeobecňujúce závery a zistenia.

1 Ekonomická oblasť

Ekonomickú bezpečnosť Slovenskej republiky (SR), ako aj Českej republiky (ČR), v r. 2019 narušali rôzni aktéri zo zahraničia, ako aj aktéri z vnútorného prostredia obidvoch štátov. Podľa správy o činnosti Slovenskej informačnej služby (SIS) za r. 2019¹ bolo zdokumentované korupčné správanie niektorých predstaviteľov a zamestnancov štátu a samosprávy. Predmetom týchto konaní bolo nezákonné nakladanie s citlivými informáciami v prospech tretích osôb, prijímanie úplatkov alebo iných nenáležitých výhod, uzatváranie pre štát alebo samosprávu nevýhodných zmlúv, machinácie pri verejnom obstarávaní, nehospodárne nakladanie s majetkom štátu a samosprávy a spolupráca so zločineckými organizáciami. Tieto skutky vykonali osoby na pozíciách prokurátor, príslušník policajného zboru, vyšetrovateľ, zamestnanci finančnej a veterinárnej správy, zamestnanci ústredného orgánu štátnej správy a starosta obce. Osobitným prípadom bolo tunelovanie a manažérske zlyhanie pri dostavbe významného projektu v oblasti jadrovej energetiky. Súčasne v spoločnosti, ktorá zabezpečovala odvoz rádioaktívneho odpadu, bolo zdokumentované pozmeňovanie finančných výkazov.

V r. 2019 sa objavili i prípady podvodov súvisiacich s nadmerným odpočtom DPH, ktorého sa mala dopustiť zločinecká skupina zo západného Slovenska. Cez našu východnú hranicu s Ukrajinou boli zaznamenané prípady pašovania cigariet, ktoré realizovali zločinecké skupiny na celom území Slovenska. Rovnako bola v tomto období aktívna i balkánska skupina, ktorá realizovala legalizáciu svojich príjmov z trestnej činnosti nákupom a výstavbou nehnuteľností. V sledovanom období bol zaznamenaný nižší počet podvodov s minerálnymi olejmi, avšak tento bol kompenzovaný nárastom podvodov s tabakovými výrobkami. Na území SR zároveň operovali zahraničné zločinecké skupiny najmä z Balkánu, Vietnamu, Turecka a rusko-jazyčné skupiny.

Rovnako i podľa Výročnej správy Bezpečnostnej a informačnej služby (BIS) Českej republiky za r. 2019² sa spravodajská činnosť v rámci ochrany ekonomických záujmov ČR zameriavala na sektor energetiky a sektor informačno-komunikačných technológií (IKT). Zároveň sa zameriavala na rizikové investície z krajín, kde vládnu autoritárske režimy a kde vláda môže prostredníctvom súkromných a mimovládnych organizácií presadzovať svoje záujmy na území ČR.

Ekonomické záujmy Slovenska sú ohrozované i z vonkajšieho prostredia. Strategickým národným záujmom je monitorovanie rusko–ukrajinských vzťahov v rámci tranzitu plynu cez Slovensko. Po uzatvorení ďalšieho kontraktu na tranzit plynu medzi Ruskom a Ukrajinou na obdobie ďalších piatich rokov sa riziko prerušenia tranzitu výrazne znížilo.

Značným rizikom pre európsku a svetovú ekonomiku je súčasná kríza spôsobená šírením ochorenia Covid 19. V zmysle záverov prvého dňa Tatra summitu Globsec 2020³, v dôsledku krízy spôsobenej Covidom 19 čelíme najväčšej kríze globálnej ekonomiky. Na túto situáciu nebol pripravený žiadny plán, všetci sa učili za pochodu. V porovnaní

¹ Slovenská informačná služba (2020): Správa o činnosti SIS za rok 2019, s. 3.

² Bezpečnostná a informačná služba ČR (2020): Výročná správa o činnosti Bezpečnostnej a informačnej služby za r. 2019, s. 5.

³ Globsec (2020): Shaping the future of Europe.

s finančnou krízou z r. 2008 je tu však jeden rozdiel. V súčasnej kríze nepredstavuje finančný sektor a komerčné banky problém, ktorý je potrebné urýchlene riešiť. Finančný sektor a banky sa, naopak, stali riešiteľom dopadov krízy na jednotlivé sektory ekonomiky. Dlh, ktorý si Európska únia (EÚ) zobrala na svoje plecia s cieľom zníženia prepadu ekonomiky a udržania zamestnanosti, nemá v jej dejinách obdobu. Tieto finančné prostriedky, vo väčšine poskytnuté ako granty, sa budú musieť v nasledujúcich rokoch postupne vrátiť do rozpočtu EÚ v podobe príspevkov jednotlivých členských štátov.

2 Bezpečnostná oblasť

Podľa správy SIS za r. 2019 v Európe pretrváva riziko teroristických útokov, najmä od skupín tzv. Islamského štátu – Daesh, od jadra Al-Kájdya a od džihádistov, ktorí ako jednotlivci môžu vykonať teroristický útok z dôvodu sympatií k niektorým známym teroristickým organizáciám. Moslimská komunita na Slovensku je však umiernená, iba výnimočne sa prejavuje radikálnymi vyhláseniami. Podľa uvedenej správy SIS boli v rámci kontrašpionážnej ochrany zaznamenané aktivity cudzích spravodajských služieb na území SR, predovšetkým aktivity ruských a čínskych spravodajských služieb. Aktivity ruských spravodajských služieb smerovali proti záujmom SR ako člena NATO a EÚ. Čínske spravodajské služby sa zameriavali na rozvoj a export telekomunikačných technológií, najmä prostredníctvom významnej čínskej spoločnosti. V rámci hybridných hrozieb boli zaznamenané kampane cudzích mocností s cieľom oslabenia integrity a spolupráce v rámci NATO a EÚ. Najaktívnejšie ruské a čínske spravodajské služby v tejto oblasti na tento účel využívali rôzne štátne inštitúcie, think-tanky, mimovládne organizácie, spravodajské médiá a alternatívne médiá.

Podľa BIS ČR sa aktivity s týmto cieľom realizovali i v kyberpriestore prostredníctvom rôznych hackerských skupín. Podľa zákona č. 69/2018 Z. z. je SIS na Slovensku ústredný orgán štátnej správy, ktorý plní úlohy akreditovanej jednotky na riešenie kybernetických bezpečnostných incidentov (CSIRT). V tejto súvislosti bol zdokumentovaný prípad komunikácie štátneho orgánu s iným serverom so škodlivým kódom APT. Počas r. 2019 pokračovala v rámci SIS práca Národného bezpečnostného analytického centra (NBAC), ktoré plnilo úlohy v oblasti spracovania a vyhodnocovania informácií o bezpečnostných hrozbách.

Tak ako SIS, rovnako i BIS ČR monitoruje činnosť cudzích spravodajských služieb na svojom území. Najaktívnejšie sú ruské spravodajské služby, ktoré sa snažia o destabilizáciu a rozklad bezpečnostného a tiež čínske spravodajské služby, ktoré sa snažia o presadenie čínskej vízie globálnej komunity, kde ostatné národy uznajú Čínu za lídra. Rovnako sa čínske spravodajské služby snažia i prostredníctvom českých médií vytvárať pozitívny obraz Číny u domáceho obyvateľstva. Významné sú ich aktivity v akademickej oblasti, kde nadväzujú kontakty s českými akademikmi a pozývajú ich na rôzne vedecké konferencie na území Číny.

Značne citlivou oblasťou pre obidva štáty je export výrobkov obranného priemyslu a proliferácia zbraní. Základnou úlohou je zabrániť reexportu týchto výrobkov do rizikových krajín. V tejto súvislosti poukazuje SIS vo svojej správe na rozdielny prístup krajín EÚ k tejto téme a na nedostatočnú vzájomnú výmenu informácií. V ČR bol podľa správy BIS zachytený prípad vývozu motorov do tankov z ČR do KĽDR cez Moldavsko a Ukrajinu. Rovnako bola zaznamenaná i snaha o zakázaný nákup zbraní z Číny a z Ruska.

V rámci exportu výrobkov dvojakého použitia a zmeny zbraní kategórie D, ktoré sú voľne dostupné a nepodliehajú evidencii na kategóriu A, ktoré sú zakázané, poukazuje SIS na Slovensku na nekoordinovaný postup štátnych orgánov a slabé povedomie o tejto téme. Slovenskú právnu úpravu v tejto oblasti považuje za rizikovú. Česká BIS pomenúva priamo štáty, ktoré sa snažia o skryté obstaranie medzinárodne kontrolovaných položiek, najmä prostredníctvom reexportu. Ide o KĽDR, Sýriu, Irán a Pakistan.

Podľa správy SIS sa nelegálna migrácia presunula zo západného Stredomoria na východné Stredomorie. Okrem tradičnej balkánskej trasy sa začala prevádzkami využívať

i nová balkánska trasa cez Bosnu a Hercegovinu a cez strednú Európu. V porovnaní s r. 2018 neboli počas r. 2019 v tejto oblasti zaznamenané žiadne výrazné zmeny týkajúce sa SR. Osobitným problémom je sofistikovaná nelegálna migrácia formou zakladania fiktívnych obchodných spoločností na Slovensku a prostredníctvom vydávania falošných potvrdení o štúdiu rizikových osôb na vysokých školách v SR. V rámci legálnej migrácie osôb z tretích krajín bol v predchádzajúcich rokoch zaznamenaný nárast žiadostí o udelenie azylu a pobytu v SR. V r. 2017 bolo SIS vykonaných 16 760 previerok, v r. 2018 to bolo 26 526 previerok a v r. 2019 ich bolo 34 395. Avšak počet udelených azylov bol v tomto období v SR zanedbateľný. Podľa štatistických informácií Ministerstva vnútra SR⁴ to bolo r. 2017 29 udelených azylov a 6 udelených štátnych občianstiev SR, v r. 2018 to bolo 5 udelených azylov a 18 občianstiev a v r. 2019 to bolo 9 azylov a 9 občianstiev. Ani aktuálna situácia sa v týchto počtoch nezmenila. Napríklad, v septembri 2020 nebol udelený žiadny azyl a ani žiadne štátne občianstvo.

3 Zahraničnopolitická oblasť

V zahraničnopolitickej oblasti bola podľa správy SIS predovšetkým zaznamenaná snaha Ruska o udržanie si vplyvu v blízkom zahraničí. V Bielorusku nebola úspešná snaha Ruska o vytvorenie zväzového štátu, v Moldavsku bol zaznamenaný posilnený vplyv Ruska, avšak vzťahy s Ukrajinou a Gruzínskom boli naďalej napäté. Tradične dobré vzťahy si Rusko udržiava s Kazachstanom a snaží sa o posilnenie svojho vplyvu v Srbsku.

Podľa správy o činnosti Vojenského spravodajstva SR za r. 2019⁵ sa toto obdobie vyznačovalo „nárastom dynamiky konkurenčných vzťahov medzi kľúčovými geopolitickými aktérmi.“ Dôsledkom tohto procesu je nerešpektovanie medzinárodného práva, spochybňovanie medzinárodných organizácií a porušovanie kontroly zbrojenia. Zintenzívil sa boj o kyberpriestor a vesmír. V tejto súvislosti je rizikovým rozvoj umelej inteligencie a budovanie siete 5G. Správa tiež považuje za rizikové i snahy o minutarizáciu jadrových zbraní a výrobu chemických zbraní. Správa poukazuje na pokles nelegálnej migrácie a situáciu považuje v tejto oblasti za stabilnú.

Česká Výročná správa o činnosti vojenského spravodajstva za r. 2019⁶ hovorí o polarizácii záujmov, o premene veľmocenského usporiadania, o úpadku medzinárodného práva a zároveň konštatuje, že svet sa priblížil ku konfliktu. Namiesto vzájomného dialógu sa používa otvorená konfrontácia. Osobitne sa správa venuje hrozbám v kyberpriestore. Zdokonaľujú sa metódy klamaní a utajenia v tomto priestore, útočníkmi sú štáty a rovnako i neštátne subjekty. Za značné riziko považuje správa ohrozenie bežných koncových užívateľov formou zasielania rizikových e-mailov (phishing) a rovnako sú napádané aj mobilné telefóny cez rizikové SMS správy. Ohrozením sú i tzv. cloudové technológie, ktoré nahrádzajú doteraz bezpečné servery v organizáciách. Riziko krádeže dát je tu značné. V tejto súvislosti považuje správa za najohrozenejšie komerčné banky a rezorty zdravotníctva a obrany.

Osobitnou témou správy je zneužívanie bezpilotných prostriedkov (Unmanned Aerial Vehicle, UAV), ktoré sa používajú ako civilné amatérske alebo profesionálne a zároveň sa používajú ako vojenské prieskumné, viacúčelové a útočné. Správa poukazuje na jednoduchosť prestavby jednoduchých civilných UAV na vojenské, schopné niesť trhaviny.

V rámci posilnenia spravodajskej ochrany bolo podľa správy BIS v ČR vybudované Satelitné centrum pre kozmický obrazový prieskum. V r. 2019 prebiehala testovacia prevádzka centra, čím bol uvedený do života nový druh spravodajstva, obrazové spravodajstvo. V rámci vynaložených nákladov na zabezpečenie spravodajskej ochrany boli výdavky SIS v r. 2019 vo výške 71 mil. Eur, z toho bolo 16 mil. Eur určených na kapitálové výdavky. Výdavky BIS ČR

⁴ Ministerstvo vnútra SR (2020): Azyl a migrácia.

⁵ Vojenské spravodajstvo SR(2020): Správa o činnosti vojenského spravodajstva za r. 2019, s. 1.

⁶ Vojenské spravodajstvo ČR(2020): Výročná správa o činnosti vojenského spravodajstva za r. 2019, s. 4.

v r. 2019 boli vo výške 75 mil. Eur. Výdavky Vojenského spravodajstva SR dosiahli v r. 2019 úroveň 94,2 mil. Eur. Výdavky na Vojenské spravodajstvo ČR nie sú v správe uvedené.

Záver

Vplyv medzinárodného vonkajšieho prostredia na bezpečnosť Slovenskej republiky (SR) a Českej republiky (ČR) má mnoho podôb a foriem, každá z nich má potenciál negatívne ohrozovať bezpečnostnú situáciu. V ekonomickej oblasti boli zaznamenané ohrozenia finančných záujmov obidvoch štátov zo strany predstaviteľov a zamestnancov štátnych orgánov a orgánov samosprávy. Jeho podstata spočívala v korupčnom správaní, ktoré malo dopad i na strategickú infraštruktúru. Ďalším ohrozením prichádzajúcim zvnútra štátov je páchanie rôznej trestnej činnosti zločineckými skupinami. I keď tieto ohrozenia prichádzajú zvnútra štátov, negatívne ovplyvňujú bezpečnostné prostredie. Uvedené javy sú zapríčinené nesprávnym výberom vhodných kandidátov na funkcie v štátnej správe a samospráve, či už úmyselne alebo neúmyselne, a nedostatočnou alebo iba formálnou kontrolnou činnosťou. Z vonkajšieho prostredia je bezpečnostná situácia ohrozovaná i napätými vzťahmi Ruska a Ukrajiny v rámci tranzitu plynu cez územie SR. Dodávky plynu a jeho tranzit cez SR je strategickým záujmom SR, vzhľadom na jeho potrebu v priemysle a v domácnostiach.

V oblasti bezpečnosti je v Európe stále aktuálna hrozba teroristických útokov. Územie obidvoch štátov bolo a je predmetom záujmu cudzích spravodajských služieb, najmä ruských a čínskych. Vyvíjajú nepriateľskú aktivitu s cieľom destabilizovať a ovplyvňovať politickú situáciu a názory obyvateľstva. Cieľom týchto aktivít je presadzovanie svojich záujmov a deštrukcia spolupráce obidvoch štátov v priestore NATO a EÚ. V rámci krytia a utajovania týchto aktivít využívajú iné spriaznené subjekty, ako mimovládne organizácie, súkromné spoločnosti a záujmové skupiny na území obidvoch štátov. Obidve spravodajské služby sú značne aktívne v kyberpriestore, kde prebieha permanentná vojna. V rámci exportu výrobkov obranného priemyslu pretrvávajú aktivity najmä ázijských štátov v obchodovaní so zakázanými položkami. Osobitným problémom je proliferácia zbraní, v tejto oblasti nie je dostatočná spolupráca štátov NATO a EÚ pri výmene informácií. Prístup jednotlivých štátov k tejto téme je rozdielny, čo zjednodušuje prestavbu zbraní z kategórie D na kategóriu A a ich export do rizikových štátov. Na zlepšenie situácie je nevyhnutná harmonizácia právnej úpravy proliferácie na úrovni EÚ. V oblasti nelegálnej migrácie sa situácia v obidvoch štátoch v r. 2019 oproti r. 2018 nezmenila, je považovaná za stabilnú. Osobitným druhom je nelegálna sofistikovaná migrácia s rôznym krytím, ktorá sa ťažko odhaľuje. V rámci legálnej migrácie je situácia rovnako stabilná, počet udelených azylov v SR je zanedbateľný. Migrácia ako taká neprestavuje pre obidva štáty bezpečnostné riziko.

V zahraničnopolitickej oblasti bol zaznamenaný nárast konfliktných vzťahov medzi štátmi a s tým súvisiaca polarizácia. Presadzovanie záujmov štátov sa deje na úkor porušovania medzinárodného práva. Spravodajské služby zaznamenali snahy Číny a Ruska o zmenu veľmocenského usporiadania vo svete. Rusko rozvíja svoje aktivity v blízkom pohraničí, najmä v štátoch bývalého Sovietskeho zväzu. V kyberpriestore sú aktívne skupiny, ktoré presadzujú ruské záujmy a ovplyvňujú verejnú mienku v cieľových krajinách. Osobitnou témou sú útoky prostredníctvom internetovej siete na koncových užívateľov osobných počítačov a mobilných telefónov. Bezpečnostným rizikom sú aj nové technológie, umelá inteligencia, rozvoj siete 5G a cloudové technológie. Najmä v prípade cloudových technológií je riziko krádeže dát značné, čím sú ohrozené najmä komerčné banky a rezorty zdravotníctva a obrany. Vzhľadom na uvedené hrozby realizujú obidva štáty viaceré opatrenia, budujú analytické centrá na zber a vyhodnocovanie informácií a snažia sa spravodajsky pokrývať tieto aktivity.

Použitá literatúra:

1. Bezpečnostná a informačná služba ČR. (2020): Výročná správa bezpečnostnej informačnej služby. [online]. In: *Mepo-forum.sk*, 20. 11. 2020. [Citované 20. 11. 2020.] Dostupné na internete: www.mepo-forum.sk/kniznica/europa-k/ceska-republika-k/Vyrocná-správa-bezpečnostnej-informačnej-sluzby.
2. Globsec. (2020): Shaping the future of Europe. [online]. In: *Globsec-week*, 20. 11. 2020. [Citované 20. 11. 2020.] Dostupné na internete: www.globsec-week.globsec.org/Shaping-the-future-of-Europe.
3. Ministerstvo vnútra SR. (2020): Azyl a migrácia. [online]. In: *Minv.sk*, 20. 11. 2020. [Citované 20. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.minv.sk/?statistiky-20>.
4. Slovenská informačná služba. (2020): Správa o činnosti SIS za r. 2019. [online]. In: *Sis.gov.sk*, 20. 11. 2020. [Citované 20. 11. 2020.] Dostupné na internete: www.sis.gov.sk/Správa-o-činnosti-SIS-za-r.-2019.
5. Vojenské spravodajstvo SR. (2020): Správa o činnosti vojenského spravodajstva za r. 2019. [online]. In: *Mosr.sk*, 20. 11. 2020. [Citované 20. 11. 2020.] Dostupné na internete: www.vs.mosr.sk/sprava-o-cinnosti-vs-2019/Správa-o-činnosti-vojenského-spravodajstva-za-r.-2019.
6. Vojenské spravodajstvo ČR, (2020): Výročná správa o činnosti vojenského spravodajstva za r. 2019. [online]. In: *Mepo-forum.sk*, 20. 11. 2020. [Citované 20. 11. 2020.] Dostupné na internete: www.mepo-forum.sk/kniznica/europa-k/ceska-republika-k/Vyrocná-správa-o-činnosti-vojenského-spravodajstva-za-r.-2019.

Kontakt:

Mgr. Ján Kmet', PhD.

Fakulta podnikového manažmentu
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: jan.kmet1@gmail.com

KLASIFIKÁCIA SYSTÉMU FUNGOVANIA EKONOMICKÝCH SANKCIÍ

THE SYSTEM CLASSIFICATION OF FUNCTIONING OF ECONOMIC SANCTIONS

Monika Kochajdová

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: monika.kochajdova@euba.sk

Abstrakt: Ekonomické sankcie sú v súčasnosti významným nástrojom medzinárodného donútenia, pri ktorom nedochádza k použitiu sily. Vo svete globalizácie, v ktorom sú ekonomiky jednotlivých štátov navzájom prepojené, sú často využívané voči štátom, ktoré svojím správaním porušujú normy medzinárodného práva. Ekonomické sankcie slúžia na to, aby mierovými prostriedkami došlo k obnoveniu statusu quo. Článok sa bližšie venuje rôznym klasifikáciám sankcií, procesu implementácie a náležitosti pre efektívne dosiahnutie ich zamýšľaného cieľa.

Kľúčové slová: ekonomické sankcie, efektívnosť ekonomických sankcií, OSN

JEL: F51, F53

Abstract: Economic sanctions are in present a key instrument of international enforcement without the use of force. In the world of globalization, in which the economies of each state are interconnected, the economic sanctions are used against states which through their behavior violate the norms of international law. They are used to restore the status quo by peaceful means. The article deals in detail with various classifications of sanctions, process of implementation and requirements for effective achieving of intended objectives.

Key words: economic sanctions, effectiveness of economic sanctions, UN

JEL: F51, F53

Úvod

Ak zohráva jeden alebo viaceré štáty životne dôležitú úlohu v ekonomike iného štátu, môžu tieto využiť svoj ekonomický vplyv, aby sa pokúsili ovplyvniť konanie danej krajiny. Pri takejto forme donútenia vzniká tlak, ktorý spôsobuje, že hospodárstvo cieľového subjektu je vystavené vonkajším negatívnym vplyvom, ktoré narušujú jeho bežné fungovanie. Akákoľvek deviácia od bežného fungovania môže spôsobiť nejednoznačné dopady alebo aj ekonomické škody. Na tie je následne sankcionovaný subjekt povinný reagovať.

Svojou povahou sú sankcie prostriedkom okamžitej diplomatickej reakcie.¹ Používanie sankcií ako nástroja zahraničnej politiky má dlhú históriu. Vo všeobecnosti môžeme uviesť, že hlavným motívom uplatnenia sankcií je prinútenie sankcionovaného cieľa zmeniť svoje rozhodnutia, smerovanie alebo správanie bez použitia sily.

Ekonomické sankcie vytvárajú, v závislosti od ich formulácie a intenzity, rôzny rozsah ekonomických škôd na hospodárstve cieľovej krajiny. Okrem ďalších zriedkavých ekonomických účinkov sa ekonomické sankcie prejavujú aj v humanitárnej sfére, a teda v dopadoch na civilné obyvateľstvo cieľovej krajiny. Tieto negatívne dopady boli a čoraz viac sú neprijateľné pri nástroji, ktorý sa zameriava na maximalizáciu účinku s dôrazom na minimalizáciu dopadov.

¹ EYLER, R. (2007): Economic Sanctions – International Policy and Political Economy at Work. s. 3.

V tomto príspevku sa venujeme dôvodom implementácie sankcie, oblasti účinkov sankcií, procesu implementácie sankcií a vzájomnej interakcii medzi odosielateľom sankcií a sankcionovaným subjektom, potrebe efektívnej spolupráce pri implementácii sankcií a rušivým elementom, ktoré negatívne pôsobia na efektívnosť zavádzaných opatrení.

V rámci metodológie tohto príspevku používame deskripciu rôznych teórií a klasifikácií sankcií, komparáciu na zhodnotenie ideálneho stavu pri implementácii sankcií a analýzu na zhodnotenie rušivých elementov pri implementácii sankcií a vyvodenie záverov a scenárov na ich elimináciu.

Ako sme vyššie uviedli, ekonomiky štátov sú navzájom prepojené ako výsledok globalizácie. V prípade použitia ekonomických sankcií sa práve využíva toto prepojenie štátov na donútenie cieľového štátu k upusteniu od deviantného správania a obnoveniu statusu quo. Sankcie by mali byť v ideálnom prípade dostačujúcim opatrením, ktoré tento stav obnoví. Avšak v reálnom svete dochádza často ku kolaterálnym škodám a nie vždy k želanému účinku. V tejto súvislosti je potrebné udržiavať výskum o ekonomických sankciách otvorený a pravidelne ho aktualizovať s cieľom dosiahnuť evolúciu ekonomických sankcií na čo najefektívnejší prostriedok medzinárodného donútenia bez použitia sily.

1 Klasifikácia systému fungovania ekonomických sankcií

Napriek tomu, že sa sankcie snažia zmeniť správanie cieľového subjektu, nemôžeme ich považovať za tupý nástroj medzinárodnej politiky. Hranica medzi sankciami ako opatreniami bez použitia sily a sankciami s použitím sily je veľmi úzka. Akonáhle odosielateľ sankcií použije faktickú hrozbu silou alebo využije svoju vojenskú silu na sprísnenie sankcií, je neprijateľné, aby sme hovorili de facto o ekonomických sankciách. Príkladom transformácie ekonomických na vojenské sankcie je blokáda. Odosielateľ najskôr zavedie ekonomické sankcie na import a export cieľa. Ak dochádza k únikom, napríklad v podobe pirátstva alebo nepriameho podporovania inou krajinou, javia sa tieto sankcie ako neefektívne. Odosielateľ sankcií sa rozhodne, že sprísni sankcie, nasadí svoje vojenské námorníctvo a začne blokovat' prístavy cieľového subjektu. V takomto prípade dochádza k preklasifikovaniu sankčného režimu z ekonomických sankcií pod čl. 41 Charty OSN na sankcie s použitím sily pod čl. 42 Charty OSN.²

Aby sme lepšie pochopili systém fungovania ekonomických sankcií, podrobíme ho klasifikácii. Klasifikácia nám umožní vytvorit' prehľad typov používaných opatrení a uľahčí ich ďalšie skúmanie. Ekonomické sankcie môžeme rozdelit' na dva všeobecné bloky, a to na importné a exportné sankcie. Importné sankcie sú príkladom typických sankcií, ktoré obmedzujú v určitom rozmere cieľový subjekt, a teda de facto môžeme uviesť, že fungujú ako prekážky obchodu. Tento typ sankcií spôsobuje, že bohatstvo cieľa sa výrazne obmedzuje, pretože ten nie je schopný generovat' výnosy z exportu. Eyler nazýva tento negatívny efekt ako „daň“ za presadzovanie deviantnej politiky.³ Typickým príkladom importných sankcií je obmedzenie niektorých druhov importov z cieľovej krajiny (ako napríklad ropa z Iraku, krvavé diamanty z Angoly alebo drevo z Libérie) alebo aj všetkých tovarov a služieb (prípád Kuby) s cieľom zablokovať schopnosť generovat' príjem cieľa a zabrániť mu vo financovaní svojich opatrení. Druhým typom sú exportné sankcie. Ako nástroj zahraničnej politiky pôsobia na import cieľovej krajiny. Určité produkty je zakázané exportovať do cieľovej krajiny. Tento stav spôsobuje, že v cieľovej krajine sa vytvárajú medzery na trhu z dôvodu nedostatku zakázanej komodity. Nedostatok niektorých komodít na trhu môže mať rôzne dôsledky. Prvotným dôsledkom bude zvýšenie ceny komodity na trhu, čo v prípade jej esenciálneho významu spôsobí výrazné finančné zaťaženie rozpočtu spotrebiteľa a eventuálne môže viesť k poklesu kúpnej sily domácností. Ďalším dopadom môže byť zvýšenie domácej produkcie

² ORGANIZÁCIA SPOJENÝCH NÁRODOV. (1945): Charta OSN.

³ EYLER, R. (2007): Economic Sanctions – International Policy and Political Economy at Work. s. 3.

s cieľom substituovať vytvorenú diery na trhu alebo vyhľadanie iných obchodných partnerov, nepodieľajúcich sa na sankčnom režime. Uvádzame len niektoré z možností, ktoré má sankcionovaný subjekt k dispozícii. Medzi exportné sankcie radíme napríklad zbraňové embargo. Finančné sankcie sú typom opatrení, kedy odosielateľ využíva na donútenie vzájomnej úzkej finančnej vzťahy. Odosielateľ znižuje alebo až úplne zablokuje finančné toky a zmrazí aktíva smerované sankcionovanému subjektu. S finančnými sankciami sú neoddeliteľne späté aj úverové a debetné sankcie. Tie sú považované za šoky na blahobyt vyplývajúce z úverovej dostupnosti cez dlhopisy (úverové sankcie) a príjmov alebo nákladov zo súčasných dlhopisov (debetné sankcie).⁴ Finančné sankcie sa javia ako vysoko účinné, pretože v niektorých prípadoch stačí už len odôvodnená hrozba týmto druhom opatrení a adresát zmení, aj keby len čiastočne, svoje správanie alebo rozhodnutia.

Gatlung rozdeľuje sankcie do siedmich „dimenzií“, ktoré sú často spomínané v odbornej literatúre:

- 1) sankcie odmeňujú (sú pozitívne) alebo trestajú (sú negatívne),
- 2) sankcie sú namierené voči jednotlivcom alebo kolektívu,
- 3) sankcie sú uvalené kvôli vnútorným alebo vonkajším činom cieľa,
- 4) sankcie sú jednostranné, viacstranné a univerzálne,
- 5) sankcie sú všeobecné alebo selektívne,
- 6) sankcie sú celkové alebo čiastočné,
- 7) sankcie obmedzujú mix obchodu, financovania, komunikácií a diplomatických vzťahov cieľa.⁵

Positívne sankcie sú druhom opatrenia rozvíjajúceho hodnoty účastníka, voči ktorému sú uplatnené. Spočívajú napríklad v poskytnutí skutočnej alebo prisľúbenej odmeny cieľu. Vo všeobecnosti uvádzame ako príklad pozitívnych sankcií situáciu, kedy sankcionovaný subjekt postupne upúšťa od svojho neželaného správania a odosielateľ sankcií mu za tento krok prisľúbi uvoľnenie zavedených sankcií alebo zvýšenie objemu humanitárnej pomoci. Príkladom negatívnych sankcií sú klasické ekonomické sankcie, ktoré sú schopné sankcionovanému cieľu spôsobiť ekonomickú škodu. Všeobecnosť alebo selektívnosť spočíva v obsahovej formulácii sankcií. To znamená, že môžu postihovať celú ekonomiku cieľa alebo len jej vybraný sektor. Skvelým príkladom selektívnych sankcií sú inteligentné sankcie, zameriavajúce sa na špecifické komodity a oblasti ekonomiky cieľa, akými sú bankovníctvo, priemysel alebo služby. Či sú sankcie celkové alebo čiastočné spočíva v ich teritoriálnom zameraní. Ak sa teda vzťahujú na celé územie cieľa, budeme hovoriť o celkových sankciách (napríklad územie Severnej Kórey). Na druhej strane čiastočné sankcie sa implementujú len na časti územia cieľa (napríklad sankcie namierené voči Krymu). Posledný bod opisuje rôznorodosť a komplexnosť sankčných režimov. Tie sa už vôbec nemusia zameriavať len na jednu oblasť hospodárstva cieľa, ale môžu byť aj kombináciou viacerých zložiek. Výborným príkladom takéhoto typu sankcií sú aktuálne platné sankcie voči Krymu, ktoré sú kombináciou zákazu importu a exportu vybraných komodít, finančných sankcií a zákazu poskytovania služieb cestovného ruchu.⁶

V uvedenej klasifikácii ekonomických sankcií nesmú chýbať inteligentné sankcie („smart sanctions“). Tie sú kvázi kombináciou všetkých vyššie uvedených typov sankcií a podľa nášho názoru sú len prirodzeným dôsledkom vývoja sankcií. Ich najväčším pozitívom je ich individuálnosť. Tá spočíva v tom, že ich použitiu musí predchádzať rozsiahle a podrobné posúdenie cieľa a jeho hospodárstva za účelom odhaliť jeho zraniteľné miesta. Cieľom inteligentných sankcií je následne vyvinúť tlak na tieto zraniteľné miesta a prinútiť

⁴ EYLER, R. (2007): Economic Sanctions – International Policy and Political Economy at Work. s. 113.

⁵ GATLUNG, J. (1967): On the effects of international economic sanctions. s. 381.

⁶ EURÓPSKA RADA. (2018): Sankcie: Reštriktívne opatrenia EÚ v súvislosti s krízou na Ukrajine.

sankcionovaný subjekt k zmene správania. Okrem individuálnosti sú taktiež pozitívne vnímané vďaka nízkym negatívnym dôsledkom na civilné obyvateľstvo. Sme toho názoru, že inteligentné sankcie výraznou mierou prispeli k zníženiu výskytu humanitárnych kríz ako sprievodného javu sankcií.

Historicky štáty a medzinárodné organizácie používali ekonomické sankcie ako politický nástroj na dosiahnutie určitých cieľov proti určitému štátu. Diskusia o účinnosti týchto opatrení je však stále dôležitá. V akademických výskumoch sa objavuje hypotéza, že sankcie ako reštriktívne opatrenie nie sú dostatočne silné na dosiahnutie cieľa štátu „odosielateľa“. Na podporu tejto hypotézy poukazujeme na výskum od Hufbauera, Schotta a Elliotta, ktorí uvádzajú, že len zhruba tretina doposiaľ uložených sankcií dosiahne zamýšľaný cieľ.⁷ Konečný úspech alebo neúspech sankcií je určený viacerými faktormi, ako napríklad intenzita a stupeň vzájomného obchodu pred zavedením sankcií, či sú sankcie uložené skupinou subjektov (multilaterálne sankcie) alebo individuálnym subjektom (unilaterálne sankcie), ekonomická sila odosielateľa sankcií, časové obdobie uloženia sankcií, ekonomická schopnosť sankcionovaného štátu odolávať vyvíjanému tlaku alebo efektívnosť spolupráce medzi „odosielajúcimi“ štátmi voči sankcionovanému štátu. V dôsledku toho existuje množstvo faktorov alebo podmienok, ktoré môžu ovplyvniť úroveň úspechu sankcií, pričom vyššie uvedený výpočet faktorov je výlučne demonštratívny a ani zďaleka nepredstavuje konečný výpočet faktorov. Dynamika každého historického prípadu sa značne líši. Sankcie efektívne v jednom nastavení môžu zlyhať v inom, a to v závislosti od nespočetných faktorov. Programy sankcií s relatívne obmedzenými cieľmi majú vo všeobecnosti väčšiu šancu uspieť než tie, ktoré majú veľké politické ambície. Nie iba fakt, či sankčný režim dosahuje svoj cieľ, ale aj komparatívna užitočnosť sankcií je veľmi dôležitá. Sankcie USA a EÚ proti Rusku nemusia zastaviť krízu na Ukrajine, ale nečinnosť by mohla prispieť k zhoršeniu situácie. Uplatňovaním sankcií môžu tvorcovia politik v rozličných prípadoch sledovať rôzne ciele. Medzi najčastejšie dôvody pre uvalenie sankcií považujeme snahu donútiť štáty (alebo militantné skupiny v rámci štátu), aby ukončili konanie ohrozujúce alebo narušujúce suverenitu iného štátu, ako napríklad použitím násillia voči inému štátu v snahe destabilizovať jeho súčasnú vládu. Druhým dôvodom je podpora demokratických zmien v krajine, ochrana demokracie alebo snaha o destabilizáciu autokratického režimu. Tretím dôvodom je ochrana obyvateľov pred politickými represiami zo strany štátu a zaistenie vynútiteľnosti ľudských práv. Na druhej strane Hufbauer a Schott tieto dôvody nazývajú ako „sankčné epizódy“, pod ktoré zaraďujú snahu o čiastočnú zmenu konania cieľovej krajiny, destabilizáciu súčasnej vlády, prekazenie nepatrnej vojenskej operácie, ktorá má za cieľ oslabenie vojenského potenciálu cieľovej krajiny a snahu o významnú zmenu konania cieľovej krajiny.⁸ Vo všeobecnosti tieto dôvody môžeme nazvať sankciou za porušenie noriem medzinárodného práva. V posledných rokoch sa však do popredia dostávajú aj iné otázky najmä environmentálneho charakteru. Usudzujeme, že v súvislosti s touto aktuálnou otázkou bude možné prijímať sankcie voči porušovateľom environmentálnych noriem.

Úspešná implementácia sankcií si vyžaduje medzinárodnú spoluprácu. Nevylučujeme, že aj sankcie uložené individuálnym subjektom môžu byť úspešné, avšak čím viac subjektov ukladá sankcie voči cieľovej krajine, tým je sankčný režim účinnejší, a to najmä v prípadoch, keď je cieľ ekonomicky diverzifikovaný. Vytváranie skupín so silným ekonomickým vplyvom je jedným z predpokladov pre úspech. Tieto skupiny nesú znaky kartelov, pretože v oboch prípadoch je cieľom získanie úplnej kontroly nad trhom. Kartel, zjednodušene povedané, vytvára monopol, kde je cena držaná na špecifickej úrovni optimalizujúcej zisk, prostredníctvom obmedzenia množstva určitej komodity na trhu. Takéto organizácie, ktoré sa výslovne dohodnú na cene a množstve medzi sebou v rámci skupiny, odizolujú skupinu od

⁷ HUFBAUER, G. SCHOTT, J. ELLIOTT, K. A. a OEGG, B. (2009): Economic sanctions reconsidered. s. 29.

⁸ HUFBAUER, G. SCHOTT, J. ELLIOTT, K. A. a OEGG, B. (2009): Economic sanctions reconsidered. s. 29.

vonkajšej konkurencie. Dohoda medzi členmi skupiny je jednoduchá – nekonkurovať ostatným členom kartelu, pokiaľ ide o cenu alebo množstvo. Ekonomicky silná skupina tým vytvorí určité pravidlá, ktorými de facto zablokuje sankcionovaný subjekt. OSN bolo určitým spôsobom vytvorené ako politický kartel, kde medzinárodná diplomacia a peacekeeping pochádzajú z trhu kontrolovaného členskými štátmi OSN.⁹ Ak OSN zavedie sankčný režim, ostatné členské štáty by sa ideálne mali podriať zavedenému pravidlu a cieľový subjekt ekonomicky izolovať. V realite však dochádza k prípadom, kedy členské štáty sledujú svoje vlastné ciele a aj napriek zavedeným pravidlám sú ekonomicky aktívne s cieľovým subjektom. Za túto ekonomickú aktivitu môžeme napríklad považovať obchodovanie alebo umožnenie prísunu sankcionovanej komodity do cieľového štátu. Porušenie pravidiel „kartelu“, resp. sankčného režimu spôsobuje úniky a Eyerom nazvaný efekt „čiernych rytierov“.¹⁰ Za „čierneho rytiera“ bude teda považovaný štát, ktorý vedome porušuje pravidlá kartelu, pomáha sankcionovanému subjektu, a tým oslabuje efektívnosť celého sankčného režimu. Samozrejme, že kartel sa bude snažiť predchádzať vzniku „čiernych rytierov“. Tomuto javu možno predísť prijatím kontrolných mechanizmov vo vnútri kartelu, ktoré budú sledovať správanie jednotlivých členov. Ďalším výrazným kontrolným mechanizmom môže byť aj prítomnosť ekonomicky výrazného člena kartelu. Takýto člen, ktorý je hospodársky silný a vplyvný, dokáže svojou prítomnosťou do určitej miery ovplyvniť správanie členov kartelu. Ak je riziko, že člen kartelu v dôsledku porušenia pravidiel stratí možnosť ekonomickej spolupráce s týmto vplyvným členom väčšie než výška potencionálnych ziskov z obchodovania so sankcionovaným cieľom, potom sme toho názoru, že člen kartelu nemá z ekonomického hľadiska dôvod porušiť pravidlá. Multilaterálna podpora je dôležitá, ako sa to prejavilo aj v sankciách proti režimu apartheidu v Južnej Afrike v 80. rokoch minulého storočia, v Iraku proti režimu Saddáma Husajna v 90. rokoch alebo v súčasnosti proti Iránu a Rusku. Konkurenčné záujmy svetových mocností však často narúšajú spoluprácu v rámci OSN.

S otázkou úspešnosti a efektívnosti sankcií sa neoddeliteľne spája aj ich trvanie. Sankcie sa síce v princípe považujú za vojnu opotrebovania, ale v konečnom dôsledku majú tiež svoje limity. Teória ich prirovnáva k hre, v ktorej odosielateľ implementuje voči cieľovému subjektu nejaké konkrétne opatrenie a ten na to reaguje prijatím protiopatrenia. V nadväznosti na to opäť reaguje odosielateľ a takto dochádza k sledu cyklicky sa opakujúcich reakcií a protireakcií. Cyklický stav môže pretrvávať len do momentu, kým nie je dosiahnutý sledovaný cieľ alebo kým sú obe strany schopné reagovať na zmeny svojho oponenta.

Tabuľka 1: Príklad „sankčnej hry“ medzi Ruskom a EÚ za rok 2014

<i>Čas zavedenia sankcií</i>	<i>Opatrenie EÚ</i>	<i>Ruská reakcia</i>
Apríl	Rezolúcia Európskeho parlamentu s odporúčaním upustiť od projektu plynovodu South Stream;	
Máj	Predstavitelia EÚ sa nezúčastnili deviateho ročníka medzinárodnej konferencie: „Energy Dialogue Russia–EU: Gas Aspect.“;	
Júl	Na základe odporúčania Rady EÚ Európska investičná banka (EIB) zastavuje financovanie nových projektov v Rusku;	Zákaz na kúpu vybraných zahraničných strojárnských výrobkov pre federálne a komunálne projekty;

⁹ EYLER, R. (2007): Economic Sanctions – International Policy and Political Economy at Work. s. 50.

¹⁰ EYLER, R. (2007): Economic Sanctions – International Policy and Political Economy at Work. s. 57.

	<p>Európska banka pre obnovu a rozvoj (EBOD) pozastavuje svoju činnosť v Rusku;</p> <p>Uloženie obmedzení na vývoz niektorých druhov tovarov duálneho využitia a s tým súvisiacimi službami (vrátane technickej pomoci a sprostredkovania). Dovoz zbraní a vojenskej techniky je tiež obmedzený. Obmedzenia uvalené na priamy alebo nepriamy predaj, dodávky, prevod alebo export niektorých druhov zariadení pre ruský ropný priemysel. Zoznam sankcií zahŕňa aj krymské spoločnosti, ktoré v dôsledku znárodnenia zmenili vlastníka.</p> <p><i>Sektorové sankcie</i></p> <p>Členské štáty EÚ majú zakázané investovať do ruských infraštruktúrnych projektov (doprava, telekomunikácie a energetika), do ruskej ropy a plynu a ruských nerastných surovín, zákazy sa týkajú poskytovania vybavenia, financií a poisťných služieb pre tieto sektory;</p> <p>Členské štáty EÚ majú zakázané vykonávať transakcie s cennými papiermi (so splatnosťou viac ako 90 dní) vystavených ruskou protistranou, v ktorej má ruská vláda 50 % majetkovú účasť po 1. auguste 2014. Zoznam obsahuje päť bánk: Sberbank, VTB, Gazprom, VEB a Rosselkhozbank;</p>	
August		<p>Zákaz dovozu niektorých poľnohospodárskych výrobkov, surových materiálov a potravín z EÚ, USA, Austrálie, Kanady a Nórska, ktoré sa taktiež rozhodli uvaliť ekonomické sankcie voči Rusku;</p> <p>Obmedzenia na štátne zákazky na produkty ľahkého priemyslu (ako textilu, oblečenia, spodnej bielizne, špeciálnych odevov a odevov vyrobených z kože alebo kožušiny);</p>
September	<p>Zákaz na priame alebo nepriame dodávky výrobkov a technológií duálneho využitia pre deväť podnikov vojensko-priemyselného charakteru. Zoznam tiež obsahuje tri právnické osoby patriace k vojensko-priemyselnému komplexu a energetickému odvetviu;</p> <p>Zákaz dodávok technológií pre rozvoj hlbinej, arktickej a bridlicovej ropy;</p>	

	Rozšírenie obmedzení na päť ruskou vládou vlastnených bánk; Európske inštitúcie majú zakázané priamo alebo nepriamo poskytovať investičné služby a vykonávať operácie s novo-uvoľnenými dlhopismi a cennými papiermi, ktoré majú splatnosť viac ako 30 dní (počnúc 12. septembrom 2014);	
Október	Pristúpenie kandidátskych krajín EÚ k sankciám proti ropnému, leteckému a vojenskému priemyslu. Na samite EÚ sa potvrdzuje skoršie ukladanie sankcií;	Spoločnosť Rosneft a banky Sberbank, VTB a VEB podávajú žaloby na Súdnom dvore EÚ s odôvodnením, že sankcie uvalené voči nim boli nelegálne.
November	Švajčiarsko pristupuje k ekonomickým sankciám EÚ.	

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov: KLINOVA, M., SIDOROVA, E. Economic Sanctions and Their Impact on Russian Economic Relations with the European Union. In: *Problems of Economic Transition*. roč. 58, č. 3, 2016. s. 224–225. online. Dostupné na: <http://dx.doi.org/10.1080/10611991.2016.1200391>.

Tabuľka 1 je príkladom cyklickej hry. Na tomto príklade môžeme zreteľne pozorovať ako odosielateľ sankcií – EÚ zavádza postupne sankcie a stupňuje tlak na cieľový subjekt. Tieto opatrenia v určitom momente vyvolajú reakciu a protiopatrenie zo strany cieľového subjektu – Ruska. Cyklus sa môže opakovať niekoľko mesiacov alebo aj rokov. V momente, kedy strany nebudú schopné efektívne reagovať na opatrenia oponenta, dochádza k efektu známeho aj ako „Nash equilibrium“.¹¹ Nash equilibrium znamená zlomový bod v efektívite sankcií, kedy ani jedna zo strán nie je schopná zvýšiť výnosy zo sankcií tým, že by zmenili uplatnené stratégie. Pokiaľ sankcie nie sú schopné generovať výnosy pre odosielateľa a nespôsobujú cieľovému subjektu predpokladanú ekonomickú škodu, tak sú podľa nášho názoru neúčinné, neopodstatnené a zbytočné.

Dovoľujeme si tiež poukázať aj na určité zriedkavé účinky sankcií. Jedným z týchto účinkov je aj efekt „rally around the flag“.¹² „Rally around the flag“, voľne preložené ako zoskupenie sa okolo vlajky, znamená, že predstavitelia cieľového štátu využijú ekonomické škody ako istú formu propagandy. Využitím tohto efektu predstavitelia cieľového subjektu umelo vytvoria nedostatok sankcionovanej komodity na domácom trhu a získajú tak lepšiu kontrolu nad jej distribúciou, čím získajú politickú kontrolu a oslabia účinky zavedených sankcií. Udržanie podpory domáceho obyvateľstva môže byť kľúčové pre potlačenie negatívnych dopadov a celkového trvania sankcií. Druhým účinkom, ktorý uvádzame, je efekt „beggar thy neighbor“.¹³ „Beggar thy neighbor“, voľne preložené ako ožobrať vlastného suseda, spôsobuje cenové šoky a fluktuácie vo výmenných kurzoch. Jeho cieľom je narušiť pokojný chod ekonomiky štátu použitím práve vyššie uvedených šokov. Tieto šoky musia byť výrazné a účinné až do takej miery, že cieľový subjekt nie je schopný prijať efektívne protiopatrenia, v dôsledku čoho ekonomika začína kolabovať. Domácnosti cieľového subjektu v ich dôsledku strácajú kúpnu silu a ekonomika štátu upadá do recesie. Takýto sprievodný účinok sankcií je vysoko efektívny a cieľ je pomerne rýchlo dosiahnutý. Na druhej strane sa však môžu vyskytnúť negatívne humanitárne dopady, ktoré sú v súčasnej medzinárodnej situácii nevítané.

¹¹ EYLER, R. (2007): *Economic Sanctions – International Policy and Political Economy at Work*. s. 57.

¹² EYLER, R. (2007): *Economic Sanctions – International Policy and Political Economy at Work*. s. 70.

¹³ EYLER, R. (2007): *Economic Sanctions – International Policy and Political Economy at Work*. s. 86.

Záver

Máme za to, že aj napriek tomu, že sankcie sú niektorými štátmi alebo neštátnymi subjektmi medzinárodného práva kritizované, sú doposiaľ najlepším opatrením nevojenského charakteru, ktoré má medzinárodné spoločenstvo k dispozícii. S vývojom globálnej spoločnosti sa mení aj geopolitické prostredie, a preto je potrebné, aby sa výskum aj v budúcnosti venoval otázkam týkajúcich sa sankčných režimov, nakoľko ide o jeden zo základných nástrojov zahraničnej politiky. S vývojom sankčných režimov je neoddeliteľne spätá aj potreba zvýšenia ich efektívnosti na jednej strane a zníženia negatívnych dopadov ekonomických sankcií na civilné obyvateľstvo na druhej strane. V posledných dekádach pozorujeme výrazný posun k potlačeniu týchto dopadov prostredníctvom implementácie inteligentných sankcií a ich modifikácií.

Sankčné režimy okrem požiadavky efektívnosti a minimalizovania negatívnych dopadov vyžadujú aj určitý stupeň dôveryhodnosti, závažnosti a flexibility. Krajiny, ktoré implementujú sankcie, musia vytvoriť dostatočne ekonomicky silnú skupinu – kartel, aby im dodali istý stupeň vážnosti, autenticity a dôveryhodnosti. Zároveň cieľová krajina, proti ktorej sú sankcie uložené, musí byť presvedčená, že hrozba sankcií je imanentná a naozaj môže nastať, že ich zavedením môže vzniknúť závažná ekonomická škoda a zároveň možno od sankčného režimu očakávať istý stupeň flexibility, a teda, že sa môže sprísniť alebo naopak povoliť v závislosti od správania sa cieľovej krajiny.

Nami uvedená klasifikácia predstavuje demonštratívny výpočet rôznych pohľadov na sankčné režimy a ich uplatňovanie. Z predloženej klasifikácie môžeme vyvodiť záver, že na to, aby sankčný režim bol účinný, autentický a dôveryhodný, je potrebné vytvoriť takú sankčnú skupinu, ktorá bude dostatočne ekonomicky silná a dokáže presadiť implementované opatrenia. Takáto skupina musí byť dostatočne silná nielen navonok, ale aj dovnútra, aby odstránila negatívne vplyvy spôsobené „čiernymi rytiermi“. Sme toho názoru, že len takáto ekonomicky silná skupina dokáže efektívne implementovať ekonomické sankcie a prinútiť cieľovú krajinu k zmene správania, a tým dosiahnuť pozitívny účinok sankcií.

Použitá literatúra:

1. COUNCIL ON FOREIGN RELATION. (2017): What are economic sanctions?. [online]. [Cit. 19.10.2018]. Dostupné na internete: <https://www.cfr.org/backgrounder/what-are-economic-sanctions>
2. EURÓPSKA RADA. (2018): Sankcie: Reštriktívne opatrenia EÚ v súvislosti s krízou na Ukrajine. [online]. [Cit. 20.3.2020]. Dostupné na internete: https://www.consilium.europa.eu/sk/policies/sanctions/ukraine-crisis/?fbclid=IwAR1zMK-gxVEq9PE2WjqMvZj_DRj3fiQzXfBoNS9q2z_XheGaUuSjY-5a8lM
3. EYLER, R. (2007): *Economic Sanctions – International Policy and Political Economy at Work*. New York: Palgrave Macmillan, s. 237. ISBN-13: 978 1 4039 7463 1.
4. GATLUNG, J. (1967): On the effects of international economic sanctions. In: *World politics*. [online]. roč. 19, č. 3. 1967. s 378-416 [Cit. 17.03.2020]. Dostupné na internete: <https://www.jstor.org/stable/i308663>
5. HUFBAUER, G. SCHOTT, J. ELLIOTT, K. A. a OEGG, B. (2009): *Economic sanctions reconsidered*. 3rd edition. Washington DC: Institute for international economics, s. 248. ISBN: 978 0 8813 2412 9.
6. KLINOVA, M., SIDOROVA, E. (2016): Economic Sanctions and Their Impact on Russian Economic Relations with the European Union. In: *Problems of Economic Transition*. roč. 58, č. 3, 2016. s. 218–234. online. Dostupné na: <http://dx.doi.org/10.1080/10611991.2016.1200391>

7. ORGANIZÁCIA SPOJENÝCH NÁRODOV. (1945): Charta OSN. [online]. [Cit. 20.3.2020]. Dostupné na internete: <https://cloud2n.edupage.org/cloud/Charta-OSN.pdf?z%3A2QVVF9gstAiiik%2Fbn%2BwNv8SDBWpI5UgUjEWZdkh9SYqGevsuB7UjGvIZe8dNIhhd>

Kontakt:

Ing. Monika Kochajdová

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b

85235 Bratislava 5

Slovenská republika

e-mail: monika.kochajdova@euba.sk

SLOVAK TOURISM DEVELOPMENT UNDER THE INDUSTRY 4.0 APPROACH

Marcel Kordoš

Faculty of Social and Economic Relations, Alexander Dubček University in Trenčín, Študentská 3, 911 50 Trenčín, Slovak Republic, e-mail: marcel.kordos@tnuni.sk.

Abstract: Industry 4.0 implies the implementation of innovation across the whole not only industry but also services sectors within the scale of manufacturing through services to public administration. Tourism is one of the most dynamically developing sectors in world economy and, even in terms of Slovakia, it already represents a promising economic sector, even though its potential development has not been sufficiently exploited yet. By means of analysis, comparative analysis methods followed by logical deduction, the main goal of this paper is to figure out the potential benefits for Slovak national economy development coming out of Industry 4.0 aspects being implemented in Slovak tourism sector. The emphasis is focused on creating sustainable jobs in Slovak tourism, making it the driving force of Slovak economy, and revealing the hidden Slovak tourism potential and prerequisite for economic and social development within Slovak regions.¹

Key words: new technologies implementation, Slovak economy development, world economy development, automation and robotics, sustainable jobs creation, hotel business

JEL: F63, O31, L83

Introduction

Nowadays, the term Industry 4.0, also known as the Fourth Industrial Revolution, is becoming to be known to the general public. Expressions like robotics, digitization, automation and new technologies are coming to attention. Within the implementation of new systems, there is a need for new jobs that will require high expertise and quality education, especially within IT technology job positions. The implementation of ongoing Fourth Industrial Revolution is significant worldwide and in developed economies it is becoming the integral part of the investments of companies that want to compete on international market.² The fourth industrial revolution is a phenomenon of present time. It is often said about its impact on jobs, about the possible extinction of some of the existing jobs, the gradual robotics that will very easily replace people who are actively involved in work processes not only in companies but also in services. However, we hear less about the possible creation of additional jobs. Some experts agree that new jobs created within the Industry 4.0 will be significantly less than those being lost, and these new jobs will require far too higher qualifications than those previous ones.³ However, there are some authors saying that Industry 4.0 is in fact just a hype, which in the end does not endanger individual jobs.⁴

¹ This paper was supported by the Slovak Ministry of Education's Scientific grant agency VEGA: "Assessment changes in the qualitative structure of international economic relations under the influence of Industry 4.0 with implications for the EU and Slovak economic policies". Project registration number: [Reg. No.: 1/0462/20].

² KLJUCNIKOV, A. - MURA, L. - SKLENAR, D. (2019): Information Security Management in SMEs: Factors of Success?

³ GRUZAUSKAS, V. - BASKUTIS, S. - NAVICKAS, V. (2018): Minimizing the trade-off between sustainability and cost effective performance by using autonomous vehicles.

⁴ HAVIERNIKOVA, K. - KLUCKA, J. (2019): The Risks in the Case of Cluster Cooperation and Ways of their Prevention: As Seen by SMEs Entrepreneurs.

At present, tourism is an important area of national economy of developed countries of the world, contributing to raising the standard of living of population and gradually becoming an integral part of consumption. Tourism plays an important role in the development of territory, and its benefits relate to the creation of new jobs, whether it is the provision of its own tourism services or the development of tourism-related industries. Revenues generated by tourism are a significant part of the revenues of the state budgets of countries, budgets of regions, or other territorial units. Regarding the structure of the national economy of the Slovak Republic and employment in individual sectors, we must assume a large shift of labor force from the area of industrial production to the area of service provision.⁵ Regarding the deteriorating potentials and favorable prospects for active tourism in Slovakia, the development and growth of tourism employment in the last decade has been considerably more pronounced than in other sectors of Slovak economy.

The subject of this study is to focus on possible changes on the labor market within tourism. Tourism has its specific features, such as primarily seasonality and human factor. There are authors pointing out that in tourism there could be found less qualified professions, but also jobs that require some expertise. That is why the paper offers an attempt to find a kind of synergy between tourism in Slovakia and Industry 4.0 in terms of new jobs creation. The theme of the paper is to discuss the synergy of tourism in the Slovak Republic and Industry 4.0 within the creation of new jobs. Tourism in Slovakia is one of the most dynamically developing sectors, which offers jobs to many people in different positions. In the individual parts of this study, the attributes will be analyzed to clarify the concept of Industry 4.0 in describing what the essence is, which is the main objective of these issues; attention will also be paid to the implementation of Industry 4.0 in Slovak tourism industry; tourism and its development on labor market. On the basis of available information and data, the situation on Slovak labor market, employers' problems related to the insufficient number of labor force in tourism sector and hotel business and its possible replacement by automation and robotic technology will be analyzed. Specifically, it is all about the issue to explore the possibilities in what way the Industry 4.0 will influence the labor market in tourism sector in Slovakia and we will try to find out how these jobs being created within the Industry 4.0 implementation could be used in tourism sector.

1 Literature Review

The Industry 4.0 concept was developed in Germany in response to a decline in industrial production due to the shifting of production capacities to countries with cheaper resources and labor. Leading German transnational companies, such as Siemens, Bosch, Schunk and Volkswagen, joined the initiative. The aim was to reindustrialize Germany with cutting-edge technologies being capable to compete with the cheapest workforce worldwide. At the same time, a high number of jobs is to be created for highly qualified labor and opportunities for further research and development will be expanded. The term Industry 4.0 was first used at the fair in Hannover, Germany in 2011. In 2012, the German government began to enhance it, and in 2013 recommendations were presented for the implementation of Industry 4.0 as the project for the future. Later on, this initiative was joined by the German Ministry of Economy and Energy, the Ministry of Education and Research, representatives of enterprises, unions, trade unions, science and politics.⁶

A lot of authors argue that Industry 4.0 means a massive turbulent and vigorous change not only within the industry but also a rupture in world economy history. The bearer of these changes is digitalization which will affect all areas of our lives. It is about digitizing products,

⁵ MURA, L. - KAJZAR, P. (2019): Small Businesses in Cultural Tourism in a Central European Country.

⁶ SCHWAB, K. (2018): The Fourth Industrial Revolution.

business processes, including services, and optimizing them.⁷ It is based on digital technologies, Product Lifecycle Management (PLM), Big Data, 3D printing, artificial intelligence, sensing, biotechnology, neurotechnology, and nanotechnology and so on. The core elements of Industry 4.0 include cyber-physical systems (CPS) that capture and process data from physical devices. Through the networking of multiple CPSs, it is possible to create applications – the Internet of Things and the Internet of Services, and an adequate combination of these elements leads to the creation of a smart factory.⁸ The changes that Industry 4.0 brings to small businesses also mean a benefit for suppliers of equipment, technology and services by means of interconnected manufacturing. This will also enable the emergence of new business models as well as the development of startups.

Tourism in national economy meets the following important economic functions: income function and multiplier effect, it is a source of added value creation and has an impact on GDP, it is a factor of employment, regional development and balance of payments. Tourism has not only a strong economic impact on the economies of countries, but also a great impact on environment and the existence of population in destinations being visited by tourists. Sustainability in tourism means considerate behavior towards the environment, responsible travel and behavior towards the population, being in line with the social and cultural status while preserving the well-being of population.⁹ The growing significance of tourism is also stressed by authors stating that this sector will belong to the most important, if not the first in terms of GDP creation in some countries in the future. Important indicators of tourism are, in particular, its impact on the balance of payments, the employment development – job creation and the positive impact on economic and social development of regions. Through dynamics, investment and import demand, and high living standards, tourism is one of the decisive tools for reducing unemployment in developing regions, being less suited to industry or agriculture. In addition to creating job opportunities, even for less skilled labor, the most significant contribution of tourism to the economy of state is its foreign exchange effect.¹⁰

The major challenges facing the world today, including globalization, demographic changes and pressure on resources, call for a new approach and accelerated action on innovation. In terms of these issues, the European Commission has launched the Europe 2020 strategy to ensure smart, sustainable and inclusive growth, which represents the vision of European social market economy in the 21st century. Tourism is an economic activity capable of generating growth and employment in the EU, while contributing to economic and social development and integration, particularly in rural and mountain areas, coastal regions and islands, peripheral and very remote areas.¹¹ European tourism sector, which accounts for about 1.8 million especially small and medium-sized enterprises employing about 5.2 % of the total labor (about 9.7 million jobs with a significant proportion of young people), accounts for more than 5 % GDP and this rate is steadily rising.¹² Tourism is thus the third most widespread socio-economic activity in the EU.

Many authors point out the differences between manufacturing industry and tourism sector, especially in connection with the Industry 4.0 phenomenon. They set out the following differences between industry and tourism. Tourism produces and sells packages of products

⁷ BONAMIGO, A. - FRECH, CG. (2020): Industry 4.0 in services: challenges and opportunities for value co-creation.

⁸ ZUO, YJ. (2020): Making smart manufacturing smarter - a survey on blockchain technology in Industry 4.0.

⁹ JAŠKOVÁ, D. (2019): Assessment of social development in Slovakia in the context of human resources..

¹⁰ MURA, L. - KLJUCNIKOV, A. (2018). Small Businesses in Rural Tourism and Agrotourism: Study from Slovakia; MYNARZOVA, M. - STVERKOVA, H. (2015): Public Support as an Important Factor for Competitiveness of SMEs in the European Union.

¹¹ KARBACH, R. - KRAJNAKOVA, E. - HORVATHOVA, A. (2020): Enterprise Training in Conditions of Smart Manufacturing.

¹² Slovak Statistical Office. (2020).

(or "experiences") that are intangible and cannot be stored.¹³ Consumption requires active customer participation and tourism production and marketing often involves large capital assets (airlines, hotel chains, car rentals). Mediation, distribution and final consumption require the interaction of different workers (travel agencies, restaurants, buses, etc.).¹⁴

The impact of Industry 4.0 on accommodation, namely the hotel business and jobs in such establishments, is an area that is also affected by robotics, digitization and reservation systems. In the USA, service automation and robotic technologies have made their way into the lodging segment of the hospitality industry, affecting different areas of hotel operations. Hotels implemented self-service kiosks that enable customers to complete check-in and check-out process automatically without involving front desk agents. The three-foot-tall autonomous robot, nicknamed Botler, weighs 90 pounds and makes deliveries throughout the hotel using multiple sensors, 3D cameras and Wi-Fi to operate the elevators. Marriott has since begun mobile robot service at four other Aloft properties. Nowadays, it can be seen the trend of so-called robotic vacuum cleaners that can vacuum the room where they orient themselves by means of sensors. There are companies that have already developed robots to replace the classic housekeepers. This robot can vacuum, wash, clean up hotel corridors, and is used in airports as well as hotels. In 2016, Hilton hotels launched a robotic concierge "Connie" that is powered by artificial intelligence. Connie can communicate with hotel guests answering their questions about hotel amenities and services and providing suggestions for nearby attractions and activities.¹⁵

2 Research Goal and Methods

The research task is focused on the analysis of the problematic aspects of Slovak tourism sector development in terms of the robotics and automation issues affected by Industry 4.0 elements implementation and find out its consequences. The research will be focused on exploring the Slovak tourism industry analyses and its further development under the Industry 4.0. In general, this paper will handle the problematic aspects regarding the economic and social issues within the Slovak tourism covering the Industry 4.0 implementation processes. The particular issues will consist of following the aspects including: first of all, the task is, on the basis of Slovak tourism sector analysis, to find out whether and to what extent the Industry 4.0 implementation processes within the Slovak tourism sector can affect the social and economic environment of Slovak economy, especially regarding problematic aspects, such as added value in services production, Slovak economic growth enhancement, new jobs creation and job losses prevention.

The ways of synthetic and analytic methods will be used in the paper, such as the analysis and comparison to illustrate the Slovak tourism environment, and synthesis and logical deduction to discuss the impact of Industry 4.0 elements implementation on services in hotel business. Subsequently, the analysis will lead to synthesis and prognosis by means of abstraction method, eliminating the less important factors in order to set general statements and opinions. In particular, to estimate the next obstacles to be faced within job losses issues and to recommend the activities for Slovak entrepreneurs and companies to eliminate the negative impacts of Industry 4.0 implementation that would affect their businesses in tourism and hotel business. The analysis of data from scientific and professional publications, periodical and no periodical press as well as international economic organizations, such the Statistical Office of

¹³ MURA, L. - HAVIERNIKOVÁ, K. – MACHOVÁ, R. (2017): Empirical results of entrepreneurs' network: Case study of Slovakia.

¹⁴ BELAS, J. - GAVUROV, B. - CEPEL, M. - KUBAK, M. (2020): Evaluation of economic potential of business environment development by comparing sector differences: perspective of SMEs in the Czech Republic and Slovakia.

¹⁵ World Tourism Organization UNWTO. (2020); WTTC. (2020).

the Slovak Republic, will be primarily used and examined. Basic data will be drawn from generally accepted institutions assessing the international trend agenda, such as Eurostat, Ministry of Economy of the Slovak Republic and Association of Hotels and Restaurants of the Slovak Republic.¹⁶

3 Results and Findings

Tourism in Slovakia has started to develop more intensively by joining the EU by means of the possibility to use the EU structural funding policy being ensured through the elaborated operational programs at the level of ministries, which at the same time ensure the strategy of promoting Slovakia in the world. Their task is to create suitable conditions to support the development of tourism in individual regions. The strategic objective of Slovak tourism development has always been to increase its competitiveness by making better use of its potential with the aim of balancing regional disparities and creating new job opportunities. To achieve this strategic goal, following tasks were adopted by Slovak government within the framework of five specific objectives, namely¹⁷:

- tourism industry position enforcement within the national economy,
- to increase the attractiveness of Slovakia as a holiday and vacation destination,
- the residential tourism volume enhancement,
- to improve the foreign visitors' structure to Slovakia by upgrading the services provided,
- to encourage the creation of new job opportunities, especially in regions with significant tourism potential.

3.1 Slovak tourism sector analysis

The report of the Statistical Office of the Slovak Republic from the year of 2019 states that the number of visitors in September 2018 was increased by 1.7 % compared to the previous year, which is 505,310 persons. The number of foreign visitors was increasing faster by 3.2 %. In the year of 2018, more than 2 million tourists visited Slovakia, up 10 % over the same period last year. Up to 62 % of the visitors were Slovaks, confirming their interest in the home country as a holiday destination. The most visited region was again Bratislava Region, being visited by more than 663,000 tourists and the most guests came from the neighboring Czech Republic. The following Table 1 shows the number of visitors to the Slovak Republic by tourists and their number of nights spent in 2018 according to the Statistical Office of the Slovak Republic (2020).

Table 1: The number of visitors in the Slovak Republic by tourists and their number of nights spent in 2018

<i>Country of permanent residence</i>	<i>Number of visitors</i>	<i>Number of nights spent</i>
Czechia	209 524	512 131
Austria	96 777	182 372
Romania	34 517	99 115
Russian Federation	43 811	137 843
Slovenia	19 979	38 198
Spain	29 533	60 398
Switzerland	20 073	39 913
Sweden	15 689	32 464
Italy	59 775	125 842

¹⁶ Hotels and Restaurants Association of Slovak Republic (ZHR SR). (2020).

¹⁷ Ministry of Economy of SR. (2020).

Ukraine	53 024	178 984
United Kingdom	79 797	172 778
Other European countries	27 095	56 204
Argentina	1 621	3 099
Brazil	6 138	14 408
Mexico	5 737	15 098
Canada	10 562	24 461
United States	46 728	95 196
Other American countries	3 913	7 385
Egypt	1 337	4 301
South Africa	1 215	2 569
Other African countries	4 571	11 691
China	61 346	78 713
India	8 587	16 115
Israel	44 879	188 354
Japan	7 555	16 164
South Korea	19 086	33 860
Thailand	4 473	7 075
Turkey	9 657	21 247
Vietnam	742	1 792
Other Asian countries	49 193	131 636
Australia	8 676	19 686
New Zealand	1 521	3 270
Other	328	493
<i>Total:</i>	2 162 384	5 429 331
Slovak Republic	3 213 091	9 507 435

Source: Own processing by the Slovak Statistical Office data.

From the Table 2 below, it can be seen what enormous differences are among the regions of Slovakia in terms of indicators such as turnover from accommodation services to visitors and number of visitors. If we look closer at the numbers in the table, we can see that most of the tourists visited the Bratislava and Žilina regions. It is logical for Bratislava, which is the capital city, but certainly not for Žilina. Probably, for this increase of tourists, the automaker Kia is responsible because actually the number of visitors to Slovakia from South Korea is unusually high. Then there is Prešov because in this region there is one of the biggest natural attractions for tourists, namely the High Tatra mountains. If we want to provide high quality tourism services and support employment in this sector, we need a built-in network of hotels and accommodation facilities. The next table shows the number of accommodation units, the number of rooms and the number of beds in each region.

Table 2: Foreign visitors in Slovakia by regions in 2018

<i>Region</i>	<i>Number of accommodation establishments</i>	<i>Turnover from accommodation services to visitors/EUR/</i>	<i>Number of beds</i>	<i>Number of visitors</i>	<i>Number of nights spent</i>
Bratislava	234	108 455 947	21 046	1 447 811	3 103 541
Trnava	279	36 369 165	13 654	366 717	1 351 121
Trenčín	270	34 565 306	15 123	371 591	1 374 363
Nitra	353	21 864 818	14 261	324 652	977 268
Žilina	892	72 016 292	34 870	1 035 225	2 896 764
Banská Bystrica	516	37 646 846	19 943	569 164	1 680 911
Prešov	662	62 907 386	29 705	894 173	2 790 308
Košice	289	20 923 901	12 273	366 142	762 490
<i>Total</i>	3 495	394 749 661	160 875	5 375 475	14 936 766

Source: Own processing by the Slovak Statistical Office data.

It is interesting to see in Table 2, but in reality with a few exceptions, in Slovakia the number of visitors is copying the accommodation capacity. So, we can conclude that the number and capabilities of beds could be satisfactory. But we cannot yet be satisfied with the quality of the accommodation facilities and the quality of services. With higher quality, Slovakia could be able to attract even more solvent and more numerous clientele. The year of 2018 was successful in terms of tourism, but the differences in the number of tourists in particular regions are really big. The Table 2 also shows the turnover in EUR in individual regions and the average price per bed being elaborated by using the data by the Statistical Office of the Slovak Republic (2020). As it can be seen from the table above, turnover in accommodation in Slovakia in 2018 was almost 400 million EUR. The average price of accommodation per one night was 26.6 EUR, apart from Bratislava.

Table 3: Tourism details in Slovakia

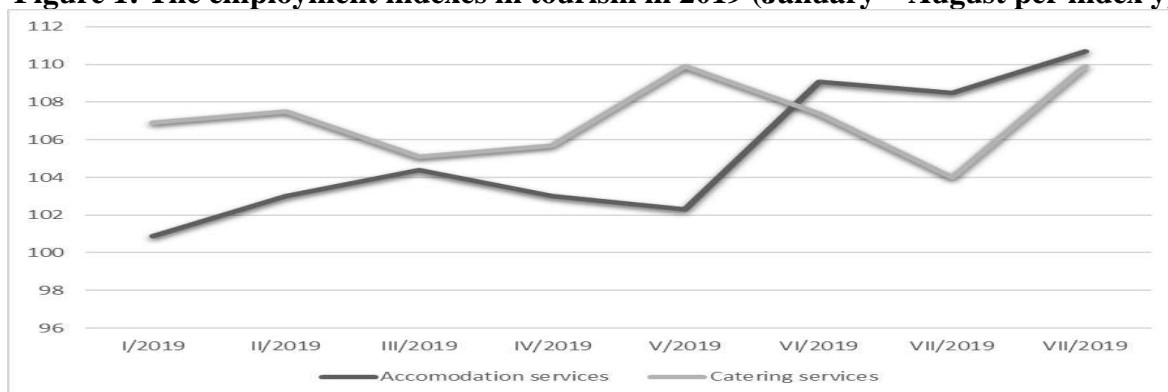
<i>Indicator/Year</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>
Number of accommodation facilities	3 489	3 495	4 007	4 487
Number of visitors in accommodation facilities (in millions)	5,0	5,4	5,6	6,4
Number of overnight stays of visitors in accommodation establishments (in millions)	14,1	14,9	15,5	17,7

Source: Own processing by the Slovak Statistical Office data.

The individual figures in Table 3 present the basic characteristics regarding the Slovak tourism industry within the years of 2016 – 2019. Within this period, it can be observed that the values of all indicators are moving up gradually while the significant increase could be seen especially in the year of 2019, particularly within the “number of overnight stays” issue. In 2019, a large recovery in tourism can be observed, which of course corresponds to the increase in employment in tourism in Slovakia. It is clear from the above figures that along with the increase in tourism, the number of jobs in tourism must have been also increasing in Slovakia. Unfortunately, the predictions for the year of 2020 expect a significant slowdown due to the global COVID-19 pandemic outbreak. Regarding the facts on the Slovak labor market in 2018, tourism in Slovakia created almost 370,000 jobs in 2018, GDP accounted for almost 3 % and it is among the largest young people's first recruits – roughly 20 % of the workforce is 24 years old or less. However, if government or competent authorities would simplify the

conditions for employment in tourism in the upcoming years, it could mean thousands of suitable jobs for young people. In the next chapter will be focused on the employment development in Slovak tourism sector in more detail. The following Figure 1 shows the employment indexes development in tourism in 2019 in the months of January – August (Statistical Office of the Slovak Republic, 2020).

Figure 1: The employment indexes in tourism in 2019 (January – August per index y)



Source: Own processing by the Slovak Statistical Office data.

According to the Ministry of Economy of the Slovak Republic (2020), as a state authority being in charge of the tourism sector, the number of graduates from vocational schools for hotels and restaurants is sufficient in our country, according to which it is based on schools 6 – 6,5 thousand graduates, but very few of them will really start working in the field of tourism. The matter of fact is that the situation in tourism and in hotel industry is copying the labor shortage situation in other areas of the economy. Services in hotels were ones of the first areas in which employees were leaving abroad. We can say that in Slovakia, there is a lack of qualified workforce in tourism sector. Attractiveness of careers in hotel business is directly related to the overall development of tourism, where there is a wide range of constant improvements made by government to support this kind of industry.

3.2 Employment Development in tourism and services sector in Slovakia

As in industry sector, also in tourism sector the need for human capital has increased to produce its services due to the country's strong economic development. However, companies providing accommodation and catering services are mostly categorized within the small and medium-sized enterprises, which means that they usually have up to 50 employees (small enterprises) and 250 employees (medium-sized enterprises) respectively. This fact is confirmed by the data shown in Table 4 – employment development in hotels and restaurants.

Table 4: Development of employment in accommodation and catering services

Indicator / Year	2014	2015	2016	2017	2018
Number of enterprises	20 072	20 471	19 484	19 834	19 651
of which number of sole traders	13 390	13 337	12 073	12 008	11 547
Average registered number of employees (natural persons)	21 305	21 305	22 337	24 649	29 114
Average number of employees per enterprise	1,06	1,06	1,15	1,24	1,48
Average monthly employee's wage (EUR)	557	557	598	617	652

Source: Own processing by the Slovak Statistical Office data.

Data from Table 4 also point out that, despite the relatively equal number of tourism businesses, which oscillated around 20 000 between years 2014 and 2018, the number of employees in the sector has increased significantly. This phenomenon is mainly due to the trend of a decreasing number of sole traders being replaced by companies with the legal forms, such as limited liability company, a joint stock company or a non-profit organization. Sole traders who do not officially manage any employees, but mainly use family assistance own many small restaurants and hostels. However, with the country's rapid economic growth, entrepreneurs are increasingly motivated to switch to other, safer and more credible forms of business.

According to data from the Statistical Office of the Slovak Republic (2020), the average number of employees per enterprise was increased by approximately 42 % in 2018, which, together with the decreasing number of sole traders, suggests the rapid development of tourism industry. Based on the Slovak Statistical Office data, by September 2018 it is possible to analyze the growth of workforce in specific sectors as follows. Regarding employment in September 2018, there was a year-on-year increase in accommodation by 10.9 %, in restaurant and food service activities by 7.2 %, selected market services by 6.4 %, information and communication activities by 6.3 %, transport and storage by 5.5 %, sale and repair of vehicles and motorcycles by 5.1 %, retail trade by 3.9 %, construction by 2.8 %; and there was a drop in wholesale by 0.5 %.

According to the Association of Hotels and Restaurants of the Slovak Republic survey (ZHR SR), there is a lack of support in legislation taking into account the specificities of hotel business – especially seasonality. Due to large fluctuations, there are not enough links between employers and employees; there are missing working teams being enthusiastic to ensure maximum customer satisfaction. There is a lack of, for example, chefs, helping forces in the kitchen, waiters and good managerial potential. The main reason is the salary evaluation and often the material and technical security of the workplace. Alarming findings were revealed by the ZHR SR, that 97.1 % of survey respondents said they felt the problem with filling the free jobs. A survey of job vacancies between hotels and catering or other tourism establishments took place in Summer of 2018 and 81 members of the ZHR SR union's facilities shared their experience. The most frequent reasons for free job were the lack of suitable job seekers, the high expectations candidate, but also the lack of interest in these types of jobs.

According to the ZHR SR survey, the hardest is to occupy positions as chefs, waiters and waitresses. Tourism turnover in 2018 was the third highest in the country and reached 30.10 %, revenues in the industry last year was more than 5 milliards EUR, the average salary in tourism was 763 EUR, state support was in 2018 at 0.001 % of annual revenue in the industry. On the internet job market guide, on September 29, 2019, there were 646 free jobs in tourism. This sector is characterized by seasonal employment and needs of a skilled workforce. The best people of this field are leaving abroad for better salary appreciation. In terms of statistics published by Eurostat in 2020, in 2018 there were 2.3 million businesses in the EU that worked for 12.3 million people. At the same time, businesses in tourism-related industries accounted for 9.1 % employed people in the whole non-financial business sector and 21.5 % employed in services sector.

There is an example when it comes to the issue in terms of applying the Industry 4.0 concept into the tourism industry. The international hotel chain Heritage Hotels of Europe will deploy the recently introduced robot to all its hotels in Hungary, Austria, Italy, Croatia, Slovenia. The Elizabeth Trenčin Hotel in Slovakia was the first within this chain where the robot was implemented. In addition to consulting the services to guests, the robot hands over the mobile key to guests to open their room. Its task is to advise guests with minor questions. They can get a piece of advice on how to navigate within the hotel, it offers tourist advice and

information about the location or services of the hotel. In the future, the robot should also be able to accommodate guests.¹⁸

Conclusion

We have arrived to the conclusion that in recent years, the tourism in Slovakia has been experiencing not only an increase in the number of guests from the neighboring countries, but also an increase in the length of stay, which has a positive impact on the entire GDP of Slovakia. In order to keep this positive situation, it is necessary that the tourism sector in Slovakia is also connected to the Industry 4.0 trend. This trend is associated with changes within the personnel in tourism sector, setting marketing strategies along the lines of Industry 4.0 and many others. The impact of Industry 4.0 on tourism can already be observed at this time. There will certainly be changes on labor market in the future, some job positions may disappear or the number of workers in these positions will decrease. Nevertheless, the nature of tourism implies that threats to specific job positions will not be as high as in other sectors, such as manufacturing.

The outputs of our research analyses have shown that in tourism, personal contact is very important, and it is possible that people would feel insecure and lost without the human factor. However, in the far future, the human factor can be replaced much more by artificial intelligence, even in tourism. Process of automation is certainly an important factor in many hotels, but where the larger chains have their limits, that is the issue. Either way, what seems to us today as science fiction can be a reality in a few years. However, the question is to what extent the company will accept these changes. As our findings have revealed, up to 90 % of tourism businesses are small and medium-sized enterprises. Therefore, Industry 4.0 cannot be expected to have a significant impact on their industry. As people with low skills are employed in tourism in Slovakia, it may mean that jobs will not be created, but rather they will be reduced as low-skilled workers will be replaced by robots first. The main jobs in tourism include the kitchen staff, the waiter and the maid, so some significant link with Industry 4.0 is not obvious at first sight. But these jobs are to be affected by robotics implementation first. In tourism, the Industry 4.0 concept can have a stronger impact through the implementation of new information and reservation systems, in particular cell phone applications, the Internet of Things (IoT), thus ensuring a communication link between individual devices and computers.

Generally speaking, the development of tourism in Slovakia as well as in the world shows that tourism in Slovakia represents a potential that can positively influence the economy of the state and its regions as well. However, tourism must be a competitive sector and its sustainable development must be ensured. In this way, tourism can positively influence individual regions while creating new job opportunities. To achieve these goals, new Industry 4.0 elements implementations are necessary to ensure the quality of services and tourism products provided as a result of the synergy of all components of the whole tourism sector system.

References:

1. BELAS, J. - GAVUROV, B. - CEPEL, M. - KUBAK, M. (2020). Evaluation of economic potential of business environment development by comparing sector differences: perspective of SMEs in the Czech Republic and Slovakia. In: *Oeconomia Copernicana*, Volume: 11, Issue: 1. pp. 135-159. DOI: 10.24136/oc.2020.006.
2. BONAMIGO, A. - FRECH, CG. (2020). Industry 4.0 in services: challenges and opportunities for value co-creation. In: *JOURNAL OF SERVICES MARKETING*. DOI: 10.1108/JSM-02-2020-0073

¹⁸ Hotels and Restaurants Association of Slovak Republic (ZHR SR). (2020).

3. GRUZAUSKAS, V. - BASKUTIS, S. - NAVICKAS, V. (2018). Minimizing the trade-off between sustainability and cost effective performance by using autonomous vehicles. In: *Journal of Cleaner Production*, vol. 184, pp. 709-717. DOI: 10.1016/j.jclepro.2018.02.302
4. HAVIERNIKOVA, K. - KLUCKA, J. (2019). The Risks in the Case of Cluster Cooperation and Ways of their Prevention: As Seen by SMEs Entrepreneurs. In: *AD Alta-Journal of Interdisciplinary Research*, Volume: 9, Issue: 1. pp. 114-119.
5. Hotels and Restaurants Association of Slovak Republic (ZHR SR). (2020). [on line]. Retrieved from: <https://www.ahrs.sk/> [cit. 2020-03-10].
6. JAŠKOVÁ, D. (2019). Assessment of social development in Slovakia in the context of human resources. In: *European Journal of Labour Law and Personnel Management*, vol. 2, iss.2. pp. 21-32.
7. KARBACH, R. - KRAJNAKOVA, E. - HORVATHOVA, A. (2020). Enterprise Training in Conditions of Smart Manufacturing. In: *Vplyv Industry 4.0 Na Tvorbu Pracovnych Miest 2019*. pp. 192-199.
8. KLJUCNIKOV, A. - MURA, L. - SKLENAR, D. (2019). Information Security Management in SMEs: Factors of Success. In: *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, Volume: 6, Issue: 4. Pp. 2081-2094. DOI: 10.9770/jesi.2019.6.4(37).
9. Ministry of Economy of Slovak Republic. (2020): [on line]. Retrieved from: <https://economy.gov.sk> [cit. 2020-03-17].
10. MURA, L. - HAVIERNIKOVA, K. - MACHOVA, R. (2017): Empirical results of entrepreneurs' network: Case study of slovakia. In: *Serbian Journal of Management*, vol. 12, iss. 1, pp. 121-131.
11. MURA, L. - KAJZAR, P. (2019). Small Businesses in Cultural Tourism in a Central European Country. *Journal of Tourism and Services*, Volume: 10, Issue: 19. Pp. 40-54. DOI: 10.29036/jots.v10i19.110
12. MURA, L. - KLJUCNIKOV, A. (2018). Small Businesses in Rural Tourism and Agrotourism: Study from Slovakia. In: *Economics & Sociology*, 2018, 11 (3), pp. 286-300.
13. MYNARZOVA, M. - STVERKOVA, H. (2015). Public Support as an Important Factor for Competitiveness of SMEs in the European Union. In: *Aktualne Problemy Podnikovej Sfery 2015*, 2015. pp: 452-461.
14. SCHWAB, K. (2018): *The Fourth Industrial Revolution*. [Online] retrieved from: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution>. [cit. 2020-03-17]
15. Slovak Statistical Office. (2020): [on-line] Retrieved from: <http://datacube.statistics.sk>; <https://slovak.statistics.sk> [cit: 2020-09-17].
16. World Tourism Organization UNWTO. (2020): [on-line] Retrieved from <http://wtd.unwto.org/content/wtd-2018-tourism-digital-era> [cit. 2020-02-10]
17. WTTC. (2020). Travel & Tourism Economic Impact 2019 United States. [on-line] Retrieved from: www.wttc.org [cit. 2020-02-10]
18. ZUO, YJ. (2020): Making smart manufacturing smarter - a survey on blockchain technology in Industry 4.0. In: *Enterprise Information Systems*. DOI: 10.1080/17517575.2020.1856425

Contact:

Ing. Marcel Kordoš, PhD.

Faculty of Social and Economic Relations

Alexander Dubček University in Trenčín

Študentská 3

911 50 Trenčín

Slovak Republic

e-mail: marcel.kordos@tnuni.sk

COVID-19: ECONOMIC BOOM OR SLUMP FOR THE GLOBAL CABLE INDUSTRY

Valeriia Kostiaeva

International Business School, Plekhanov Russian University of Economics, Stremyanny lane 36,
117997 Moscow, Russia, e-mail: valeriyapostbox@mail.ru.

Abstract: The article considers the impact of COVID-19 on the world industry of cabling and wiring products and the development of measures and tools for managing the company's profit. Using the example of the GK «Moskabelmet» as one of the world leaders of cable market, the profitability ratio analysis is conducted and the assessment of the financial strength of this company is given. Conclusions are made about the adoption of measures aimed at improving the efficiency of the economic enterprise in crisis conditions. Recommendations are based on the most significant factors affecting the earnings and the profitability ratios. Moreover, future performance indicators based on profit analysis and the Excel Forecast Function are evaluated to determine the company's prospects for development in the world market of cabling products.

Key words: financial performance, forecasts, profit management, profitability ratios

JEL: G17, G30, Y1

Introduction

Nowadays, the modern economic environment changes all the time. In connection with the recent events of the spread of the coronavirus pandemic that has affected almost all economic structures and industries, its impact on the global cable sector should be noted. Industrial companies are becoming increasingly dependent on the current economic situation. Moreover, the market conditions are constantly changing, obliging companies to effectively use their resources and forcing them to deal with crisis conditions and adapt their organizational activities.

The problem of increasing the profitability of industrial enterprises that are able to respond to changes in external factors becomes especially important in the modern economy. This problem is especially urgent for companies that operate in the cable industry, since it has not yet recovered from the economic crises of 2014 in terms of market volume and now there is another impending crisis. In addition, the cable production enterprises produce goods that are necessary in all sectors of the national economy, as well as electric power, oil and gas production, mechanical engineering, transport, and communications. This is why the issue of methods of increasing revenue arises.

Many works of researchers and authors of scientific articles are devoted to the issue of increasing profits. Akatova S. A. and Kozlova J. A.¹ argue that in order to be able to manage their business, it is necessary to control the business activity. Therefore, the main task is to find the effective ways to reorganize the work so that it will be possible to perform it faster and at a lower cost. They argue that the main goal of a manufacturing enterprise in modern conditions is to maximize profits, which is impossible without effective capital management. They argue that the fastest way to increase profits is to reduce costs or raise the price. Nevertheless, the greatest long-term result is achieved by increasing sales.

¹ AKATOVA, A. – KOZLOVA, J. (2014): A profit increase as an important factor in the development of enterprises, p. 455.

Alekseeva A. I² researched the theoretical aspects of tools and methods of economic and financial analysis of economic activity, as well as their practical applications aimed at improving the efficiency of economic and financial activities of organizations.

Special attention is paid to modern methods of organizing analytical work, planning the activities of commercial organizations, analysis in the marketing system and working with securities, investment analysis, assessment of economic potential and business. In addition, ways to increase profits were considered. It was concluded that the main objectives of the profitability ratio analysis are to assess the implementation of the plan and the dynamics of production and sales, as well as to determine the impact of internal and external factors on the change in profit. It is extremely important to identify additional reserves to increase the volume of production and sales. Moreover, the development of measures and tools to increase overall profitability is considered an important aspect of the company's successful development.

According to A. I. Alekseeva, there are useful sources of information for profit analysis, such as the business plan of the enterprise, operational plans, data of current accounting and statistical accounting and reporting, order logs, warehouse accounting cards. The aforementioned researchers agree that the effective profit management has a positive influence on the organization.

While working with the article, special attention is paid to conduction of the profitability ratio analysis to estimate the financial strengths of the enterprise and all existing risks. In addition, forecasting the company's future performance based on the main financial indicators is considered an effective method for identifying and reducing the negative consequences of emerging business risks and identifying alternatives to the development of the financial condition of the organization. Trendline in Excel is an approximating function chart, which is used for making predictions based on statistical data, is implemented in the research.

The main goals of the research are presented below:

- to define the economic essence of the company's profit;
- categorize the profit for further analysis;
- perform an overview of the world industry of cabling and wiring products;
- conduct the profitability ratio analysis;
- forecast the company's future performance based on statistical data
- develop recommendations for the company and assess their impact on the financial position.

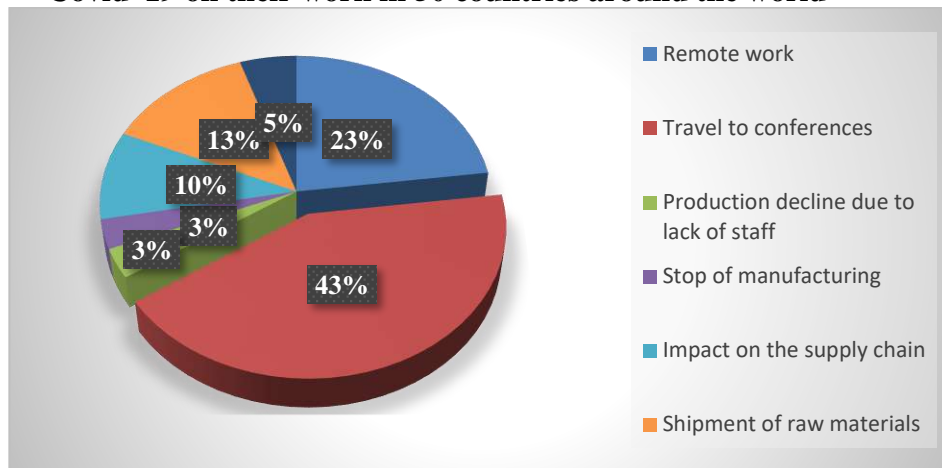
1 COVID-19 and existing risks for the global cable industry

COVID-19 has a major impact on global cable manufacturers and supply chains. However, most manufacturers were allowed to work under the condition that safety regulations were observed during the quarantine. The main risks for the cable industry are concentrated in auxiliary production and supply of key raw materials, such as metals, polymers, and wire. Restrictions on the activities of producers and suppliers of raw materials, as well as difficulties associated with restrictions on the movement of products, strict border controls and the overall increase in demand for cargo transportation services, can have a serious impact on the industry.

According to the international agency CRU Wire and Cable News, a survey of cable sector manufacturers was conducted in March 2020 (figure 1). The research illustrates the current situation in the supply chain of cabling and wiring products. The survey of cable players was conducted during the implementation of maximum government measures to prevent the spread of the virus.

² ALEKSEEVA, A. (2016): Comprehensive analysis of economic activity, p.173.

Figure 1: Results of the survey of global cable manufacturers about the influence of Covid-19 on their work in 50 countries around the world



Source: processed by author according to data from CRU Wire and Cable News.

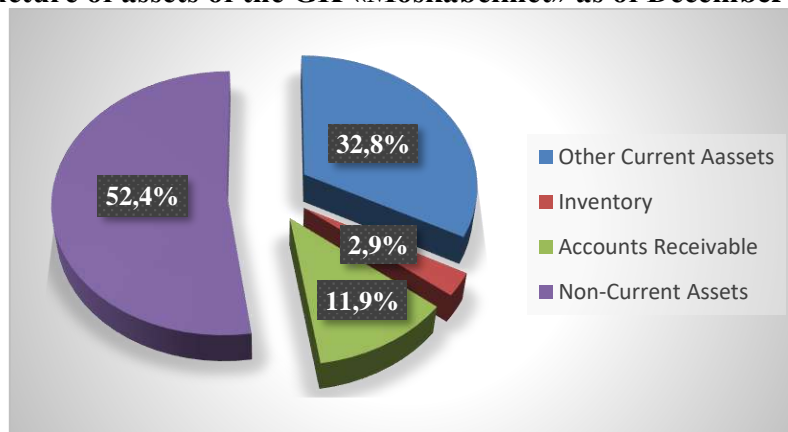
The survey was conducted among players representing the world's largest cable industry producers, such as Italy, France, Japan, the United States of America, China, India, and others. The figure 1 shows that 43 percent of manufacturers have imposed strict restrictions on face-to-face meetings, conferences, and exhibitions to protect their employees. Major industry events have been moved to December 2020 or even 2021. Three percent of cable manufacturers reported reduced production capacity associated with staff shortages and about 3 percent suspended operations due to the spread of the coronavirus pandemic. It might be concluded that COVID-19 significantly affected and damaged the cable industry.

2 Methodology and calculations

While doing the analysis, the profitability ratio analysis was made in order to estimate the company's overall financial position. The object of research is the GK «Moskabelmet» that operates in the cable industry. This company is considered the leader of the global market of cable and wire products, and its situation reflects the financial position of the majority of participants of the global cable market. The company's long-term experience guarantees the stability on the market, safe operation, and long-term partnership. It provides a high level of quality and create all conditions for the sustainable production. Assets are characterized by approximately equal percentages of non-current assets and current assets (52.4% and 47.6%, respectively). The assets of the organization over the last 5 years from 2015 to 2019 increased by 1361936 thousand (by 58.9%). While noting a significant increase in assets, it should be taken into account that equity increased even more – by 65.6%. The outpacing increase in equity relative to the overall change in assets is considered to be a positive indicator.

The structure of the organization's assets by main groups is presented below (figure 2). The graph presents the following data to reflect the financial condition of the company before the crisis year associated with the coronavirus pandemic.

Figure 2: Structure of assets of the GK «Moskabelmet» as of December 31, 2019



Source: processed by author according to the database of financial statements of Russian enterprises Audit.ru.

An increase in the value of the organization's assets might be mainly explained by the growth of the following indicators of the balance sheet: short – term financial investments (excluding cash equivalents) - 464767 thousand rubles (32.6%), cash and cash equivalents – 439431 thousand rubles (30.8%), fixed assets – 258402 thousand rubles (18.1%), long – term financial investments-133143 thousand rubles (9.3%).

Based on the Income Statement of the GK «Moskabelmet», the main financial results of the GK «Moskabelmet» for the analyzed period are considered (table 1). Several trends are evident.

Table 1: Financial results' overview of the GK «Moskabelmet», thousand of Russian Rubles

Indicator name	2020	2019	2018	2017	2016
Revenue	1 581 465	1 750 408	1 392 955	1 262 612	1 180 253
Cost of Sales	(960 546)	(1 121 516)	(818 813)	(728 429)	(693 542)
Gross Profit	620 919	628 892	(574 142)	(534 183)	(486 417)
Profit from Sales	57 190	132 348	66 502	97 774	74 515
Interest Income	38 082	50 321	40 761	28 848	23 882
Interest Expenses	(55)	(5)	(140)	(2 110)	(1 682)
Other Income	28 274	97 602	17 907	9 655	124 926
Other Expenses	(110 343)	(37 874)	(55 169)	(132 498)	(49 367)
Profit before Tax	319 440	415 563	242 157	146 717	382 426
Net Profit	312 702	362 785	226 709	148 252	346 021

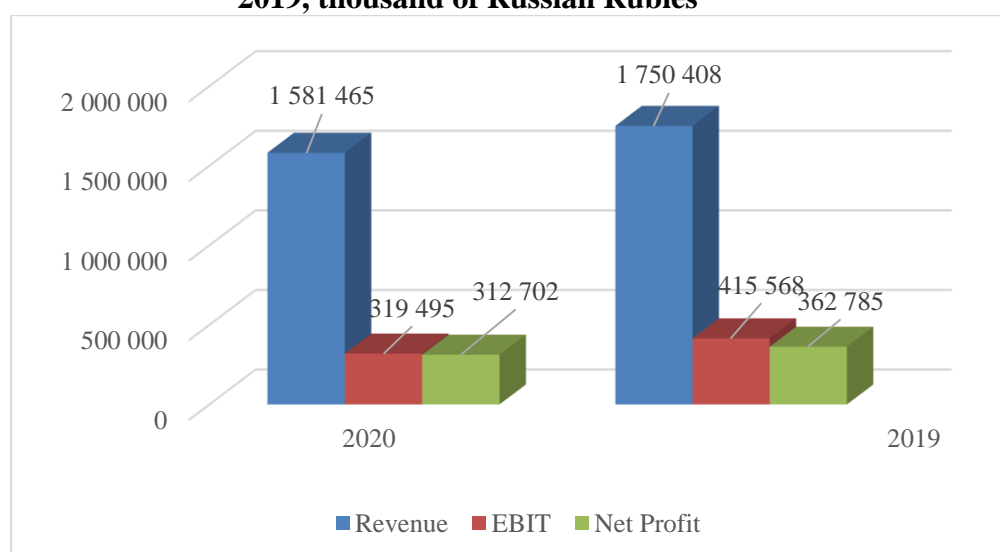
Source: processed by author according to the database of financial statements of Russian enterprises Audit.ru.

The table 1 shows that the company's net profit decreased by 50083 thousand rubles from 2019 to 2020. For the period 2016-2019, revenue was increasing that indicated that trend

was positive and there was a good potential for the growth. However, there has also been a decrease in revenue by 168 943 thousand rubles or by 9,65 percent in 2020 compared to 2019. Alongside with a decrease in revenue, most of the costs have also decreased. Despite the fact that the company's revenue has decreased by 9, 65 percent, net profit has decreased by 13, 8 percent, which means that changes in net profit are not only caused by changes in revenue. This additional effect is caused by decrease in cost of sales by 14, 3 percent in 2020, which resulted in the total decrease in profit from sales by 56, 8 percent. The overall effect of decrease in interest income, other income, and expenses resulted in the decline of profit before tax by 23 percent. The effect caused by changes in the amounts of tax paid has finally led to the decrease in net profit by 13, 8 percent in 2020.

The comparison of the main financial results of the activities of the GK «Moskabelmet» is presented below to reflect the influence of the pandemic on the company's profit (figure 3).

Figure 3: Comparison of key financial indicators of the GK «Moskabelmet» in 2020 and 2019, thousand of Russian Rubles



Source: processed by author according to the database of financial statements of Russian enterprises Audit.ru.

Over the past year, annual revenue amounted to 1581465 thousand rubles. From 2019 to 2020, annual revenue decreased by 396716 thousand rubles that might be explained by the negative impact of the pandemic on the company's current operations. During the analyzed period, there was a drop in revenue. The picture 2 shows that EBIT has decreased by 96073 thousand rubles. Net profit has decreased by 13, 8 percent in 2020 in comparison with 2019.

The next step of the analysis involves calculating the profitability ratios. Data on comparison the profitability ratios for the period 2016-2020 are analyzed (table 2).

Table 2: Profitability ratios of the GK «Moskabelmet» over 2016-2020 years

Ratio name	2020	2019	2018	2017	2016
Return on Sales	3, 6%	7, 6%	7, 6%	7, 7%	6, 3%
Return on Equity	9, 0%	11, 0%	8, 0%	5, 0%	4, 9%
Return on Assets	8, 7%	10, 7%	7, 2%	4, 9%	4, 8%
Gross Profit Margin	2, 5%	2, 7%	(2, 4%)	(2, 3)	(2, 4)
Net Profit Margin	4, 8%	5, 1%	6, 1%	8, 5%	3, 4%

Source: processed by author according to the database of financial statements of Russian enterprises Audit.ru.

Overall, for the period 2016-2020, the trend is positive that might be explained by the fact that revenue and net profit tend to increase. All the ratios presented in the table 2 show a negative dynamics between 2019 and 2020, except for Gross Profit Margin. It has faced an increase between 2019 and 2020 by 0, 2 percent, which might be considered a good result for the company, as it has managed to reduce cost of goods sold. Net Profit Margin faced a slight decrease due to decrease in net profit in 2020 by 13 percent. This means that the company has slightly reduced its total profitability and is much more focused on expanding the market share than on working on its efficiency.

Such companies as Prysmian Group, Nexans, Sumitomo Electric Industries, Furukawa Electric Company, Southwestern Energy Company, Polycab Group, and Grupo Condumex are considered to be the world leaders in cable manufacturer, energy solutions, telecom cables and systems industry. They are representatives of such countries as Italy, France, Japan, the United States of America, India, and Mexico, respectively. The influence of the pandemic on their sales is presented below (table 3).

Table 3: Revenue of GK «Moskabelmet» competitors in the global cable market over 2016-2020 years, ml. EUR

<i>Company name</i>	<i>2020</i>	<i>2019</i>	<i>2018</i>	<i>2017</i>	<i>2016</i>
Prysmian Group	2 503	2 884	2 750	2 700	2 690
Nexans	2 953	3 303	3 432	3 208	3 205
Sumitomo Electric Industries	5 865	6 445	6 440	6 335	63 40
Furukawa Electric Company	1 441	1 790	1 205	1 980	1 975
Southwestern Energy Company	346	630	620	615	610
Polycab Group	240	283	270	265	264
Grupo Condumex	24 594	27 377	27 375	27 370	27 305

Source: processed by author according to the database Investing.com.

Due to the influence of Covid-19 on the cable industry, revenue of the biggest cable manufacturers sharply decreased. The decline in profits can be explained by the fact that the borders were closed during the quarantine and the supply of cable products was limited. Moreover, the limited operation of some enterprises contributed to a decrease in income. Based on data presented above, it might be concluded that Covid-19 appears to be a significant factor in patterns of determining the company's profit.

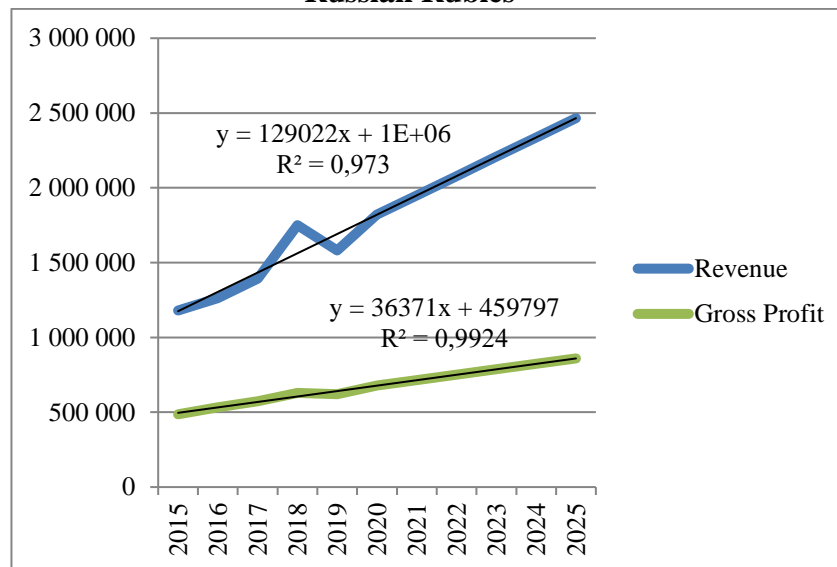
3 Forecasts of future performance

Based on the Income Statement of the GK «Moskabelmet», the value of revenue and gross profit are taken over the period from 2015 to 2020. Then, using the Excel Forecast Function, which is considered an important part of the modern business to predict future values based on historical data, the future value of the main financial indicators that are mentioned above are calculated for the next five years. In addition, the Excel Trendline is used to calculate a linear trend through a given set of values. This method is considered to be the effective procedure to estimate how the main financial indicators of the enterprise will be changed by 2025. The main goal of this research is to present some important elements of the Income Statement and their changes.

While doing the research, a linear trendline is added to a chart, where the horizontal direction represents year, and the vertical one shows the average values of revenue and gross profit. In addition, the R-squared value and the equation of a trendline are added to a chart. The slope indicators for both equations are positive, and the straight line on the graph shows a steady increase in the value of revenue and gross profit. The R-squared value for both equations is,

approximately, equal to 1 that means that the approximation error is zero. The value indicates that the curve corresponds to the data, the error is minimal, and the forecasts will be accurate. Revenue and gross profit forecasts are presented for the period from 2020 to 2025 (figure 4).

Figure 4: Revenue and Gross Profit forecasts of the GK «Moskabelmet», thousand of Russian Rubles



Source: processed by author according to the database of financial statements of Russian enterprises Audit.ru.

The figure 4 illustrates that revenue tends to decline in the upcoming year. Nevertheless, based on the forecasts presented above, it might be concluded that there is a good potential for the growth of the cable industry in 5 years. GK «Moskabelmet» is one out of three companies in the country that makes a full production circle: from the production of cooper rods to the production of finished cable and wire products. Moreover, the company's products are widely used the energy, transportation, construction, mechanical, atomic, defense industrial, and petroleum sectors. Full production cycle and constant development allow it to remain flexible and attentive to the needs of each client. Therefore, we can say that the trend is positive and revenue growth is expected in the future. The gross profit curve is flat and has a positive slope, which shows that by 2025 there will be enough funds to increase sales. Thus, in the conditions of the developing crisis, it is necessary to take into account the recommendations described below in order to boost the company's profit.

4 Ways of effective profit management

According to analysts of the RBC News Agency, industrial production in Russia decreased by 1, 2 percent in March due to the coronavirus pandemic and falling oil prices. The decline in production in various sectors of the economy is also affecting the cable industry, and it is likely that the cable industry is also expected to decline in the coming months. The profitability ratio analysis led to conclusions that it is necessary for the company to take measures aimed at increasing its efficiency, and that there is an opportunity to increase profitability, which became the foundation for some subsequent recommendations described below.

According to the Central Bank of the Russian Federation³, GDP is expected to decrease by 4 to 6 percent in 2020. However, it is impossible to predict the effect of crises and, for the purposes of objectivity, it is necessary to work with existing data.

³ CENTRAL BANK OF THE RUSSIAN FEDERATION (2020): Monetary policy report, p.3.

The conclusion of the profitability analysis is that the GK «Moskabelmet» is recommended to increase its profit. This method involves a new better balance between revenue and expenses, which would positively affect the efficiency of the company. In addition, the company should increase prices for its products. A large increase in prices will obviously lead to a fall in demand, therefore, a slight increase should be implemented. The reason to slightly increase the price is considered to be effective for several reasons. First of all, it concerns the potential new customers of the GK «Moskabelmet». The slight increase in prices would not result in fall in demand, as there are almost no comparable alternatives on the market, especially with a comparable scale and experience. Therefore, companies that need cabling and wiring products would still consider purchasing them from the GK «Moskabelmet», even prices are slightly increased. Secondly, the switching costs for existing customers are extremely high, as they would have to find new manufacturers. This will lead not only to additional expenses for customers associated with switching to another manufacturer, but also to a drop in the popularity of their products, as the transition will lead to major changes in quality of products and additional time to adapt to new conditions. It is obvious fact that the company's products are widely used in the energy, transport, construction, machine building, nuclear, military-industrial, and oil and gas industries.

It will be possible to conclude that by applying these measures, the company will be able to really increase its profit, even taking into account the crisis conditions.

Conclusion

It might be concluded that the spread of the new virus significantly affected the world industry of wiring and cabling products. By the GK «Moskabelmet» financial results analyzing, we can say that an overall decrease in such important financial indicators as revenue, net profit, gross profit, profit from sales is observed. Moreover, it was observed that revenue of GK «Moskabelmet» competitors significantly decreased in 2020 compared to 2019. It might be explained by the strict restrictions on the business activities of the enterprise during the quarantine, which are demonstrated by the survey of the global cable manufacturers in March 2020. Nevertheless, it is believed that the future prospects for the GK «Moskabelmet» are positive, since there is a good potential for the growth in the future. The company has a stable position in the market and if we take into account the recommendations described above, the opportunity to increase profitability is considered to be high. Revenue and gross profit tend to increase in 5 years.

By applying such methods as the Excel Forecast Function and the Excel Trendline, a forecast of the company's future performance is prepared. The appearance of these methods made a great contribution to the modern science. Technology is developing at a rapid pace, opening up new possibilities and enriching the lives of economists worldwide. Nowadays, we are able to predict future values of the main financial indicators and develop strategies for future growth. However, these methods have disadvantages as well as advantages, and forecasts may be inaccurate. Therefore, there is a high probability of error. That is why modern entrepreneurs should take into account all the risks associated with the implementation of these methods.

The results of the profitability ratio analysis are considered very important for the company's future development. We can see that the company reduced its profitability in the crises conditions. Based on these results, entrepreneurs are able to choose the right strategy and improve its profit management.

References:

1. AKATOVA, A. – KOZLOVA, J. (2014): A profit increase as an important factor in the development of enterprises. In: *Young scientist*, 2014, Vol. 1255, No. 4, pp. 453-456.
2. ALEKSEEVA, A. (2016): *Comprehensive analysis of economic activity*. Moscow: KnoRus, 2016. ISBN 978-5-4060-07-303.
3. BERK, J. – DEMARZO, P. (2017): *Corporate Finance, 4th Edition*. London: Pearson, 2017. ISBN 978-0-1340-83-278.
4. CENTRAL BANK OF THE RUSSIAN FEDERATION (2020): Monetary policy report. In: *The publication of the Bank of Russia*, 2020, Vol. 95, No. 2, pp. 3-9.
5. COOPER, R. – ANDREW, J. (2013): *Economics: Theory Through Applications*. Washington: The Saylor Foundation, 2013. ISBN 978-1-4533-28-361.
6. CRU WIRE AND CABLE NEWS (2020): Wire and cable Market in 2020. [online]. In: *CRU*, 14.08.2020. [Cited 30.10.2020.] Available online: <https://events.crugroup.com/wireandcable/home>.
7. KOSTYAEVA, V. (2020): The role of solvency analysis in the financial stability of an enterprise. [online]. In: *Internet-Journal Pro-Economics*, 2020. [Cited 1.11.2020.] Available online: <https://www.proeconomics.ru/catalog/2020/5/kostyaeva.pdf>.
8. NEWBOLD, P. – CARLSON, W. – THORNE, B. (2013): *Statistics for business and Economics, 8th edition*. London: Pearson, 2013. ISBN 978-0-2737-67-060.
9. SLOMAN, J. – WRIDE, A. – GARRATT, D. (2012): *Economics, 8th edition*. London: Pearson, 2012. ISBN 978-0-2737-63-123.
10. STAROSTINA, J. (2020): The Central Bank has prepared the first official forecast of a fall in Russia's GDP in 2020. [online]. In: *RBC*, 24.04.2020. [Cited 30.10.2020.] Available online: <https://www.rbc.ru/economics/24/04/2020/5ea19aff9a7947282c785981>.

Contact:

Mgr. Valeriia Kostiaeva

International Business School

Plekhanov Russian University of Economics

Stremyanny lane 36

117997 Moscow

Russia

e-mail: valeriyapostbox@mail.ru

ISLAM A KRAJNÁ PRAVICA VO FRANCÚZSKU¹

ISLAM AND FAR-RIGHT IN FRANCE

Kristína Krupová

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: kristina.krupova@euba.sk

Abstrakt: Predložený článok sa zaoberá problematikou krajnej pravice v súčasnom európskom prostredí na príklade Francúzska. V príspevku analyzujeme definičný rámec skúmanej problematiky, ktorý však nepodlieha vedeckému konsenzu. Rovnako sa sústreďujeme na povahu krajne pravicových politických strán v Európe a rozoberáme realie francúzskej krajnej pravice na príklade Národného zjednotenia (*Rassemblement national*), ktoré v krajine zaznamenalo v posledných desaťročiach zvýšenú popularitu. Jednou zo základných premis úspechu Marine Le Pen je výrazne anti-islamská rétorika, ktorá jej však neprinesla víťazstvo v prezidentských voľbách v roku 2017. V súčasnosti je preto potrebná vnútorná reformná snaha v prípade ašpirovania o prezidentský úrad v krajine.

Kľúčové slová: krajná pravica, Francúzsko, islam, populizmus

JEL: F59, Y80

Abstract: This paper deals with the issue of the far right in the current European environment on the example of France. In this paper, we analyse the definition framework of the researched issues, which is not subject to scientific consensus. We also focus on the nature of far-right political parties in Europe and analyse the realities of the French far right on the example of the National Rally (*Rassemblement national*), which has grown in popularity in the country in recent decades. One of the basic premises of Marine Le Pen's success is strong anti-Islamic rhetoric, which did not mean a win in the 2017 presidential election. Therefore, internal reform efforts are now needed to aspire to the following country's presidency.

Key words: far right, France, Islam, populism

JEL: F59, Y80

Úvod

Vzostup krajnej pravice vo svete je jeden z najdiskutovanejších fenoménov súčasnej politickej arény. V európskom prostredí sa krajne pravicové, nacionalisticky orientované a xenofóbne politické strany etablovali vo viacerých krajinách Únie.² Výraznejšie tieto politické celky polarizovali politickú mapu vo viacerých geopoliticky významných krajinách EÚ: vo Francúzsku je to v súčasných podmienkach najmä strana Marine Le Pen Národné

¹ Tento príspevok bol vypracovaný v rámci projektu VEGA: Islamský faktor vo svetovej ekonomike – reg. č. 1/0490/19.

² Okrem zmienovaných politických strán vo Francúzsku, Taliansku a Nemecku sa v EÚ výraznejšie prejavujú rôzne „staršie“ i „novšie“ krajne pravicové strany (príp. extrémne či radikálne pravicové), ich umiestnenie medzi krajinú pravicu je predmetom odbornej diskusie. Podľa nášho stručného prehľadu môžeme na základe hlavnej agendy strán za krajne pravicové politické subjekty zaradiť napr. v Rakúsku (Slobodná strana Rakúska – FPÖ,), Belgicku (Flámsky záujem – Vlaams Belang), Dánsku (Dánska ľudová strana - Dansk Folkeparti), Fínsku (Fínska strana – Perussuomalaiset, v angl. všeobecne známa ako „True Finns“), Maďarsku (Hnutie za lepšie Maďarsko – Jobbik), ale aj na Slovensku (Kotlebovci - Ľudová strana naše Slovensko).

zjednotenie (*Rassemblement national*)³, ktoré si dlhodobo udržiava silnú voličskú základňu v krajine; v Taliansku, kde sa hegemonom pravicového frontu stala strana Liga premiéra Salviniho, ktorá výrazne oslabilo stredo-pravé politické zoskupenie Forza Italia Silvia Berlusconiho a v Nemecku je to najmä Alternatíva pre Nemecko (AfD), ktorá vstupom do Spolkového snemu v roku 2017 výrazne oslabilo pozíciu nemeckej kancelárky Angely Merkelovej.^{4 5}

Popularita krajnej pravice (nielen) v Európe súvisí najmä s celospoločenským politickým a ekonomickým dianím vo svete. Hlavnú agendu krajne pravicových zoskupení tvorí predovšetkým migrácia, ktorá sa v posledných desaťročiach oprávnené stala stredobodom záujmu štátov po celom svete. S migráciou späté fenomény, ako napr. aktivita moslimských radikálnych skupín, teroristické útoky či neochota prispôbiť sa európskej kultúre, sú hlavnými argumentmi xenofóbnych a populistických politických strán v boji proti prisťahovalctvu. Samostatnú kategóriu predstavuje imigrácia moslimského obyvateľstva. To je v európskych podmienkach častokrát stigmatizované, najmä pod vplyvom už spomínaných aktivít radikálneho islamizmu. Významný krajne pravicovo orientovaný politický blok sa vytvoril aj vo Francúzsku, ktoré vo svojej histórii čelilo viacerým migračným vlnám a xenofóbny až islamofóbny prvok je vo francúzskej spoločnosti dlhodobo prítomný. Najhmatateľnejším dôkazom je práve úspech francúzskej krajnej pravice v národných, ale aj európskych voľbách v osobe líderky Národného zjednotenia Marine Le Pen.

Súčasná migračná kríza identifikovala hneď niekoľko problémov našej spoločnosti – pričom nárast popularity krajnej pravice možno vnímať ako dôsledok nedostatočnej politickej aktivity „tradičných“ politických skupín naprieč Európou. Problematickým prvkom je realita európskeho „multikultúrneho modelu“, ktorý so sebou neprináša sľúbený „kanadský efekt“, ale naopak, v mnohých oblastiach prehlbovanie rozdielov rôznych národov a kultúr žijúcich v Európe. Spomínaný fakt je o to alarmujúcejší, že súčasná starnúca Európa prisťahovalctvo na jednej strane potrebuje (najmä z ekonomických dôvodov), na strane druhej však niektoré európske krajiny nevyvíjajú dostatočné snahy o plnohodnotnú integráciu imigrantov, pričom simultánne silnejú nacionalistické, xenofóbne až rasistické nálady naprieč národnými parlamentmi i spoločnosťou ako celkom. Hlavné motto EÚ „Zjednotení v rozmanitosti“ v tejto konotácii tak pri súčasnom rozložení politických síl stelesňuje len ťažko dosiahnuteľný ideál.

Cieľom predkladaného príspevku je definovať rámcové pojmy v súvislosti s problematikou krajnej pravice vo všeobecnosti, a rovnako tak analyzovať hlavnú agendu krajne pravicových politických strán v Európe, so zreteľom najmä na Francúzsko. V tejto súvislosti analyzujeme súčasné postavenie krajnej pravice vo Francúzsku na príklade Národného zjednotenia, kde napriek historicky danému hodnotovému nastaveniu strany vnímame postupnú zmenu v rétorike tohto politického prúdu.

³ Národné zjednotenie (*Rassemblement national*) predstavuje nový názov francúzskej krajne pravicovej strany Národný front (*Front national*). K zmene názvu strany došlo v júni 2018. V praxi sa môžeme stretnúť aj s označením Národné zhromaždenie. Tento pojem však mylne evokuje Národné zhromaždenie ako súčasť legislatívneho orgánu Francúzskej republiky. V príspevku používame názvy Národný front a Národné zjednotenie v závislosti od toho, či zmiňujeme stranu v období do roku 2018 a stranu v súčasnom ponímaní s novým oficiálnym názvom.

⁴ Kancelárka Angela Merkel tak musela obnoviť koalíciu Kresťanskodemokratickej únie (CDU) so Sociálnodemokratickou stranou (SPD).

⁵ AKKERMAN, T. – De LANGE, S. – ROODUIJN, M. (2016): Radical Right-Wing Populist Parties in Western Europe: Into the mainstream?, s. 9.

1 Prístup k definičnému rámcu krajnej pravice

Ako sme už naznačili v úvode, rozprava o problematike radikálnej, populisticky orientovanej, častokrát xenofóbnej a rasistickej politickej skupiny pravicového spektra sa stáva čoraz viac skúmaným aspektom súčasných spoločensko-vedných disciplín na celom svete. Skupiny stelesňujúce tieto myšlienky sú označované čoraz širšou škálou pojmov, ktoré sa v praxi často vzájomne nesprávne zamieňajú. Deje sa tak navyše bez jasne určenej definičnej bázy, prípadne ozrejmenia rozdielov a podobností jednotlivých pojmov.⁶ Ako jeden z najcitovanejších a najuznávanejších odborníkov krajnej pravice v európskom prostredí vystupuje Cas Mudde, ktorého teoretické východiská pri skúmaní tohto fenoménu významnou mierou prispievajú k ozrejmieniu teoretického rámca predkladaného príspevku. Exaktné definovanie predmetných pojmov má podľa jeho slov význam nielen pre akademickú obec, ale rovnako tak pre politickú sféru a verejnú debatu.⁷

Napriek odlišným pojmom sa vedecká obec zhoduje na principiálnom umiestnení týchto hnutí medzi širšiu pravicu, bližšia špecifikácia však ostáva predmetom odborných debát. Historický vznik ľavo-pravej osi politického spektra súvisí s Veľkou francúzskou revolúciou, kedy stúpenci kráľa sedeli po pravici predsedu francúzskeho parlamentu a odporcovia zase zľava. V post-industriálnej epoche sa toto bipolárne rozdelenie politického spektra definovalo najmä na základe socio-ekonomických politík, pričom pravica uprednostňovala voľný trh a ľavica naopak aktívnu úlohu štátu.⁸ Rovnako tak sa niekedy môžeme stretnúť s delením na klerikálnu pravicu a sekulárnu ľavicu.

Samotná krajná pravica sa nedefinuje špeciálnymi atribútmi uniformnými pre celú európsku krajnú pravicu. Jednotlivé politické subjekty, ktoré sa hlásia ku krajne pravicovej ideológii sa naprieč európskym kontinentom značne odlišujú. Rovnako veľmi citlivo vnímajú odporcami a médiami prezentované označenie svojich politických celkov za fašistické⁹, či populistické¹⁰. Pri definičnom rámci skúmanej problematiky je potrebné poznamenať, že predmetom skúmania nie je tzv. mainstreamová pravica, ale práve krajná pravica vystupujúca ako „anti-systémový“ subjekt odmietajúci liberálnu demokraciu.

Pojem krajná pravica v sebe zahŕňa viacero fenoménov, ktoré sú vo vedeckej obci rôznorodo interpretované. V anglosaskom vedeckom diskurze sa chápe krajná pravica ako zastrešujúci termín pojmov „radikálna“, „extrémna“ či „populistická“ pravica. K definovaniu krajnej pravice môžeme pristupovať z viacerých hľadísk; ideologicky zahŕňa termín značne heterogénnu skupinu politických subjektov, ktoré sú špecificky určené historickým, politickým, socio-kultúrnym prostredím jednotlivých krajín.¹¹ Historicky orientovaný prístup krajnú pravicu označuje ako „znovuzrodenie“ fašistickej ideológie a obrazne stelesňuje „chameleóna“, nakoľko sa dokáže prispôbiť meniacim sa medzinárodnopolitickým podmienkam. Zo socio-ekonomického hľadiska, uprednostňovaním dôležitosťi tézy transformačných procesov v postindustriálnom období a stále silnejúcich globalizačných procesov sa vytvára priaznivé prostredie práve pre vznik krajne pravicových politických celkov. Meniaca sa štruktúra národných ekonomík, otváranie sa medzinárodnému obchodu a silnejúce migračné toky predstavujú hlavnú agendu týchto politických strán. Fenomén krajnej pravice môžeme v tomto kontexte chápať aj ako formu revolty voči súčasnému politickému prostrediu, ktoré je v mnohých štátoch späté s klientelizmom či korupčným správaním a určitou formou „nadradenosti“ hlavných zložiek štátu. Následne tak dochádza k úpadku dôvery v tradičné

⁶ CAMUS, J.-Y. – LEBOURG, N. (2017): Far-right politics in Europe, s. 5.

⁷ Jasná definícia pojmov „extrémna“ a „radikálna“ pravica je zásadná najmä v prípade Nemecka, kde skupiny prislúchajúce k „extrémnej pravici“ môžu byť na rozdiel od „radikálnej pravice“ zakázané.

⁸ MUDDE, C. (2019): The Far Right Today, s. 18.

⁹ Napr. v prípade rakúskej Slobodnej strany Rakúska (FPÖ) či francúzskeho Národného zjednotenia.

¹⁰ V tomto ohľade výnimku predstavuje Matteo Salvini, vodca Ligy, ktorý sa populistickému naratívu nebráni.

¹¹ NOCIAR, T. (2016): Politológov sprievodca „terminologickým chaosom“: Terminológia, charakteristika a konceptualizácia krajne pravicovej ideologickej rodiny, s. 77.

politické strany a voliči uprednostňujú vo voľbách krajne pravicové strany, v ktorých vidia „nádej na zmenu“ v politickom smerovaní krajiny. Deje sa tak napriek tomu, že tieto politické celky sú skôr „anti-systémové“ a bez akýchkoľvek reálnych riešení súčasných ekonomických a politických problémov spoločnosti.¹² Ideologické nazeranie na problematiku krajnej pravice odhaľuje ďalšie fenomény spájané s touto problematikou. Ústrednou črtou krajne pravicových celkov je spojenie s nacionalizmom, etnocentrizmom až nativizmom, a skôr ako hodnotové zameranie sú pre tieto celky dôležité témy, ktoré ich odlišujú od mainstreamových politických strán. Ide najmä o odmietanie kultúrneho pluralizmu („my vs. oni“), odpor voči elitám štátu a establišmentu či odmietavý postoj k nadnárodnej ekonomickej či politickej integrácii, alebo angažovanosti krajín v medzinárodných globalizačných štruktúrach.¹³

Vyplývajú z úvodnej časti príspevku určujúce podmienky pre jasné definovanie problematiky krajnej pravice nepodliehajú všeobecnému vedeckému konsenzu. Od povojnovej éry stigmatizovanej najmä nacistickou a fašistickou ideológiou sa predmetný termín v čase menil a zahŕňal stále novšie fenomény. V prvých povojnových desaťročiach boli hnutia podobného rázu definované ako *neofašistické*, v 80. rokoch minulého storočia sa naratív zmenil na označenie týchto skupín ako *extrémne pravicové*. V 90. rokoch prevládalo označenie *radikálna pravica*, čo začiatkom nového milénia vystriedal pojem *pravicový populizmus*. V súčasných podmienkach sa najčastejšie stretávame s označením *krajná pravica*.¹⁴

Spomedzi viacerých definícií skúmaných termínov pre potreby príspevku vyberáme niekoľko uniformných definícií, ktoré nám následne uľahčia diskusiu ohľadom krajne pravicových celkov v prostredí francúzskej vysokej politiky. Historik Jakub Drábik označuje neofašizmus ako „*politické hnutie, ktoré vzniklo po druhej svetovej vojne a ktoré presadzuje základné princípy fašistickej ideológie.*“¹⁵ Jadrom ideológie je snaha o mýtické znovuzrodenie národa. Prináša nové myšlienky a z politických dôvodov sa snaží od medzivojnového fašizmu dištancovať. Pre neofašizmus je charakteristické odmietanie demokracie, ultranacionalizmu, autoritárstva, odmietanie liberálneho individualizmu a marxizmu, xenofóbia, populizmus či odmietanie príst'ahovalectva.¹⁶

Cas Mudde rozlišuje extrémnu a radikálnu pravicu ako podkategórie zastrešujúceho pojmu krajná pravica.¹⁷ Na radikálnej a extrémnej pravici si musíme uvedomiť základný rozdiel pojmov, nielen čo sa týka etymologickej stránky. Radikálny (z lat. radix – koreň veci) nemusí byť striktne vnímaný ako negatívny pojem. Za radikálne môžu byť označené aj revolučné myšlienky, ako napr. nejaký objav príp. myšlienka všeobecnosti volebného práva. Radikálna pravica akceptuje demokratický princíp, avšak odporuje fundamentom liberálnej demokracie, teda najmä práva menšín, dodržiavanie zásad právneho štátu, oddelenie zložiek moci a pod. Extrémna pravica odmieta demokraciu vo všeobecnosti a častokrát je spájaná aj s prvkom násillia.¹⁸ Z histórie je neslávne známym príkladom extrémnej pravice fašizmus, najmä pod vplyvom Adolfa Hitlera a Benita Mussoliniho. Obe kategórie odporujú liberálnym demokratickým princípom, avšak extrémna pravica využíva revolučný princíp, radikálna pravica skôr reformistický.

Pri teoretickej rozprave ohľadom krajne pravicových strán je potrebné zdôrazniť spojitosť s pojmom *populizmus*, ktorý sa čoraz viac spája s politickými hnutiami po celom

¹² Pre podrobnejšiu diskusiu pozri MUDDE, C. (2007): Populist radical right parties in Europe.

¹³ V tomto kontexte berieme do úvahy najmä euroskeptické či antiglobalistické naratívy súčasnej krajnej pravice.

¹⁴ MUDDE, C. (2019): The Far Right Today, s. 15.

¹⁵ DRÁBIK, J. (2019): Fašizmus, s. 468-469.

¹⁶ Ibid.

¹⁷ MUDDE, C. (2019): The Far Right Today, s. 16.

¹⁸ AKKERMAN, T. – De LANGE, S. – ROODUIJN, M. (2016): *Radical Right-Wing Populist Parties in Western Europe: Into the mainstream?*, s. 12.

svete. Základným cieľom populizmu je podmaniť si volebné publikum¹⁹, pričom Mudde v súčasných politických podmienkach chápe predmetný pojem ako „užšiu ideológiu, ktorá považuje spoločnosť za rozdelenú do dvoch homogénnych a antagonistických skupín – na jednej strane čistý, „nepoškvrnený“ ľud, na druhej strane skorumpované elity; a ktorá predpokladá, že politika by mala byť vyjadrením všeobecnej vôle ľudu.“²⁰ V Európe je úspech populistického prúdu spájaný práve s rozmachom krajne pravicových hnutí v 80. rokoch minulého storočia a nástupu politických lídrov ako Jean-Marie Le Pen či Umberto Bossi. V súčasnosti však populizmus nie je spájaný iba so stranami na periférii politického spektra, čoraz viac je spájaný aj s mainstreamovými stranami. V médiách i akademickej obci tento pojem nadobúda častokrát pejoratívny význam a konsenzuálnu definíciu pojmu je náročné dosiahnuť, nakoľko zahŕňa široké spektrum politických strán a odborníci prisudzujú pojmu populizmus rôzne atribúty. Ako zdôrazňuje Lazaridis et al., je nejednoznačné určiť, čo tento koncept stelesňuje, nakoľko o populizme môžeme uvažovať ako o ideológii, o špecifickom politickom štýle či určitej pozícii vo vnútri politických vzťahov.²¹ Je však dôležité zdôrazniť, že napriek nejednotnej definícii sa akademická obec zhoduje na podstatnej črte populizmu, a to antagonistickom vzťahu dvoch homogénnych skupín – „elít“ a „ľudu“.²²

2 Miesto krajnej pravice v európskom politickom prostredí

V predošlej časti sme bližšie definovali všetky významné pojmy, ktoré sú spájané so súčasnou povahou krajne pravicových politických strán. Je dôležité historicky vymedziť hodnotové nastavenie spoločnosti, keďže ešte začiatkom 20. storočia boli antisemitizmus či rasizmus všeobecne akceptované, nielen v politickom prostredí, ale sčasti aj vo vedeckej komunite. Vplyvom nebývalých ideologických praktík presadzovaných počas druhej svetovej vojny sa rasizmus stal zväčša neprijateľným a v niektorých krajinách dokonca nezákonným. Najmä Európa veľmi citlivo vnímala koncept „rasy“ a definovanie skupín na tomto základe bolo väčšinou neprípustné.²³

V povojnovom období rasovo orientovanú kategorizáciu skupín nahradilo označenie „národy“, príp. „etnické skupiny“, ktoré sú primárne kultúrnymi kategóriami. Pod vplyvom novo definovaných pojmov sa objavovali rôzne ideologické smery, ktoré zásadným spôsobom ovplyvňovali aj sféru politiky. Francúzska radikálna pravica, všeobecne známa ako *Nouvelle droite*, vyvinula novú ideológiu, ktorú nazvali *etnopluralizmus*. Ten tvrdí, že ľudia sú rozdelení do etnických skupín, ktoré sú si na jednej strane rovné, ale mali by zostať segregované. Tento prístup sa stal hlavnou ideologickou črtou väčšiny súčasných relevantných radikálnych pravicových skupín v Európe.²⁴

Jednou z kľúčových ideologických črt krajnej pravice je *nativizmus* ako kombinácia nacionalizmu a xenofóbie. Ide o ideológiu, podľa ktorej by štáty mali obývať výlučne príslušníci pôvodnej skupiny – národa. Nepôvodné „cudzie“ prvky, osoby alebo idey, podľa tejto doktríny zásadne ohrozujú homogénny národný štát.²⁵ Obzvlášť dôležitú úlohu v koncepte nativizmu zohrávajú antisemitizmus a islamofóbia. Predsudky a odmietavý postoj voči Židom

¹⁹ LAZARIDIS, G. – CAMPANI, G. – BENVENISTE, A. (2016): The Rise of the Far-Right in Europe: Populist Shifts and 'Othering', s. 9.

²⁰ MUDDE, C. (2019): The Far Right Today, s. 18.

²¹ Pre detailnejšiu analýzu populizmu pozri MUDDE, C. (2007; 2019); LAZARIDIS, G. et al. (2016).

²² NOCIAR, T. (2016): Politológov sprievodca „terminologickým chaosom“: Terminológia, charakteristika a konceptualizácia krajne pravicovej ideologickej rodiny, s. 57.

²³ Na tomto mieste je však potrebné poznamenať, že napriek odmietavému prístupu k rasovo orientovanému definovaniu skupín mainstreamovými politickými stranami, aj v súčasnosti nachádzame viacero politických subjektov, ktoré využívajú rasové hľadisko vo svojej rétorike.

²⁴ SPEKTOROWSKI, A. (2003): The New Right: Ethno-regionalism, ethno-pluralism and the emergence of a neo-fascist 'Third Way', s. 112.

²⁵ MUDDE, C. (2019): The Far Right Today, s. 18.

boli kľúčovou témou krajnej pravice na začiatku 20. storočia a v súčasnosti tvoria hlavnú agendu pre mnoho skupín extrémnej pravice. Islamofóbia, ktorú môžeme zjednodušene chápať ako iracionálny strach, odpor alebo predsudky voči islamu alebo moslimom, sa stala určujúcim predsudkom krajnej pravice súčasnosti.²⁶ Nakoľko moslimské prisťahovalctvo tvorí značnú časť migračných tokov smerujúcich do Európy, v domnienke ohrozovania národnej suverenity, kultúrnych hodnôt či využívania sociálnych štruktúr európskych krajín sa krajná pravica so svojou rétorikou teší nebývalej voličskej podpore. V spoločnosti je totiž islam ako náboženská doktrína často spájaný s fundamentálnym islamistickým radikalizmom. Moslimovia sa považujú za nepriateľov voči demokracii a všetkým nemoslimom.²⁷

Avšak, ako uvádza Mudde, konečným cieľom populistckej radikálnej pravice je dosiahnutie *etnokracie*, to znamená demokracia, v ktorej je občianstvo založené na etnickom pôvode.²⁸ To by samozrejme znamenalo striktnú imigračnú politiku štátov, pričom cudzinci by mali na výber medzi asimiláciou alebo repatriáciou. V rámci asimilácie však nepredpokladajú začlenenie moslimov do spoločnosti, nakoľko v ich ponímaní predstavujú „nekompatibilný“ prvok k pôvodnému európskemu obyvateľstvu.

Obsahovú rétorickú bázu krajne pravicových politických subjektov tvorí už zmienaná imigrácia. Tento fenomén však nie je jedinou témou krajnej pravice, popri (a) prisťahovalctve je to aj otázka (b) národnej bezpečnosti, (c) korupcia a (d) zahraničná politika. Samotná téma imigrácie v sebe zahŕňa dva významné fenomény; okrem prisťahovalctva je to rovnako integrácia migrujúcich skupín v prijímajúcej krajine. Imigrácia je hlavným prvkom nielen európskej krajnej pravice, zasahuje prakticky všetky regióny sveta. Populistické strany radikálnej pravice zvyčajne tvrdia, že masové prisťahovalctvo predstavuje „existenčnú hrozbu“ pre ich národ a štát.²⁹ Extrémna pravica kladie do popredia rasovú konotáciu a tvrdí, že západné krajiny čelia „bielej genocíde“ kvôli masovému prisťahovalctvu a štátmi podporovanému konceptu multikulturalizmu. Je však dôležité zdôrazniť, že v súčasnom rozpolžení politických síl v Európe však xenofóbná až islamofóbná rétorika podporená častokrát konšpiračnými teóriami nie je doménou výlučne krajnej pravice. Otázku bezpečnosti chápe krajná pravica v širšom kontexte presahujúcom chápanie fyzickej bezpečnosti jednotlivcov. V svojich vyjadreniach usilujú o ochranu národa a všetkých (politická, ekonomická, kultúrna) zložiek štátu. Korupciu vnímajú ako interný prvok v rámci národných štátov, keďže ako skorumpovaných vidia „elitu“ a mainstreamových politikov. Významné miesto v agende krajne pravicových strán má aj problematika zahraničnej politiky. Nedištancujú sa od medzinárodnej spolupráce vo všeobecnosti, národný princíp je však výraznejšie presadzovaný (napr. Donald Trump a jeho politika „*America First*“).

Silu krajnej pravice v súčasnej Európe najlepšie ilustruje zastúpenie týchto politických celkov v rámci jednotlivých národných parlamentov³⁰, ale taktiež v štruktúrach Európskej únie. Po posledných voľbách do Európskeho parlamentu v roku 2019 sa v rámci EÚ po prvý raz sformovalo výraznejšie krajne pravicové politické zoskupenie – *Identita a demokracia*.³¹ Najvýraznejšími entitami v zoskupení sú talianska strana Liga premiéra Salviniho a francúzske Národné zjednotenie. V rámci európskych parlamentných frakcií predstavujú piate najväčšie

²⁶ KRUPOVÁ, K. (2018): Aspekt islamofóbie v európskom kontexte, s. 388.

²⁷ MAMMONE, A. – GODIN, E. – JENKINS, B. (2013): Varieties Of Right-Wing Extremism In Europe. s. 9.

²⁸ MUDDE, C. (2019): The Far Right Today, s. 18.

²⁹ DOOSJE, B. et al. (2009): Terrorist Threat and Perceived Islamic Support for Terrorist Attacks as Predictors of Personal and Institutional Out-Group Discrimination and Support for Anti-Immigration Policies – Evidence from 9 European Countries.

³⁰ Pre rozsiahlosť problematiky sa v príspevku nevenujeme všetkým krajne pravicovým celkom, zameriavame sa predovšetkým na Francúzsko.

³¹ AL YAFI (2019): The far-right's influence in Europe is much greater than its new EU Parliamentary group suggests.

zoskupenie s „po-brexitovým“ podielom 10,8 % poslancov v Európskom parlamente.³² Napriek pre niektorých odborníkov výraznejšiemu zastúpeniu krajnej pravice v Európskych štruktúrach nie je vplyv tejto skupiny zásadný, omnoho väčší vplyv majú krajne pravicové celky v národných parlamentoch naprieč Európou.³³ Hlavným dôvodom úspechu krajnej pravice je jednak sofistikované využívanie sociálnych médií, jednoduché politické správy, ale aj charizmatickí lídri strán. Na popularitu krajne pravicových strán, ako sme už spomínali, má zásadný vplyv aj migračná kríza či ekonomické dôsledky globálnej finančnej a hospodárskej krízy z roku 2008-2009. Ďalším determinantom je taktiež neschopnosť centristických strán adekvátne reagovať na spomínané fenomény formujúce politické dianie súčasnej Európy. Pokiaľ mainstreamoví politici nedokážu ponúknuť riešenie súčasnej neprehľadnej situácie v súvislosti s migráciou a ďalšími ekonomickými či kultúrnymi aspektmi, krajná pravica si aj naďalej bude udržiavať stabilnú voličskú podporu na národnej i európskej úrovni.

3 Súčasná krajná pravica vo Francúzsku

Fenomén krajnej pravice je dlhodobo prítomný vo francúzskych politických dejinách a myslení. Od režimu z Vichy počas druhej svetovej vojny však táto frakcia bola vo Francúzsku pomerne „nenápadná“.³⁴ Výraznejší vplyv krajnej pravice vo Francúzsku súvisí so vznikom Národného frontu v roku 1972, ktorý je už desaťročia dominantným zoskupením francúzskej krajnej pravice.³⁵

Krajná pravica vo Francúzsku však v teoretickom ponímaní nie je najjednoduchšou politickou tradíciou, ktorú možno jednoznačne určiť a pochopiť. Vyplývajúce z nejednoznačného teoretického rámca skúmanej problematiky je následne zložitú definitívne označiť jednotlivé politické celky za výlučne „extrémne“ či „radikálne“ pravicové. Preto označenie krajná pravica predstavuje skutočne zastrešujúci pojem pre rôznorodé politické zoskupenia inklinujúce k extrémne pravicovým politickým názorom.³⁶

Príklad Národného frontu, resp. v súčasnosti Národného zjednotenia stelesňuje prvky „nového“ i „starého“ vnímania krajnej pravice vo Francúzsku.³⁷ Obrovský rozruch vyvolal vodca Národného frontu Jean-Marie Le Pen v roku 2002, keď v rámci prezidentských volieb získal v prvom kole volieb 16,9 % národných hlasov a v druhom kole dokonca 17,8 %. História sa zopakovala o pätnásť rokov neskôr, keď sa do druhého kola prebojovala jeho dcéra Marine Le Pen s 21,3 % hlasov. Ako v teoretickej rovine naznačuje Mudde, tieto príklady ilustrujú základné rozdiely medzi tzv. „treťou vlnou“ a „štvrtou vlnou“ povojnovej krajnej pravice, teda v nami zmienenom starom a novom vnímaní tohto politického spektra. V tretej vlne, zhruba od roku 1980 do roku 2000, došlo k nárastu popularity populistických radikálnych pravicových strán, aj keď boli zväčša zredukované na okraj politického spektra, pretože mainstreamové strany ich vylučovali z politických koalícií. Vo štvrtej vlne, ktorá sa zhruba začala začiatkom 21. storočia, sa krajne pravicové strany stali mainstreamovými a čoraz viac normalizovanými nielen v Európe, ale aj vo svete.³⁸

³² FRANCE 24 (2017): French Presidential Elections 2017.

³³ Po odchode Spojeného kráľovstva z EÚ v januári 2020 krajne pravicovej frakcii v Európskom parlamente prislúchalo 76 kresiel z celkového počtu 705.

In: EUROPEAN PARLIAMENT (2020): Redistribution of seats in the European Parliament after Brexit.

³⁴ Toto konštatovanie dopĺňame o výnimku v existencii hnutia poujadistov, ktorí sa dostali v roku 1956 do francúzskeho parlamentu či kandidatúre krajne pravicového politika Jean-Louisa Tixier-Vignancoura v prezidentských voľbách v roku 1965.

³⁵ SHIELDS, J. G. (2007): The Extreme Right in France: From Pétain to Le Pen.

³⁶ GODIN, E. (2013): The Porosity between the Mainstream Right and Extreme Right in France: Les Droites Décomplexées under Nicolas Sarkozy and Marine Le Pen's Leadership, s. 54.

³⁷ DAVIES, P. (2002): The Extreme Right in France, 1789 to the Present: From de Maistre to Le Pen. s. 12.

³⁸ MUDDE, C. (2019): The Far Right Today, s. 15.

Z ideologického hľadiska strana kombinuje prvky politického a ekonomického antiliberalizmu, teda etnocentrického autoritárstva a silného protekcionizmu. Strana má historicky najväčšiu voličskú základňu medzi tradičnou strednou triedou, ktorá bola najviac ovplyvnená hospodárskymi a sociálnymi modernizačnými procesmi.³⁹ Hlavnú agendu francúzskej krajnej pravice dlhodobo tvorí moslimské prisťahovalectvo, ktoré významnou mierou ovplyvňuje politické nálady v krajine.⁴⁰ Vychádzajúc z analýz Pew Research Center vo Francúzsku v súčasnosti žije vyše 5,7 mil. moslimov (8,8 % z celkovej populácie Francúzska).⁴¹ Vyplývajúc zo špeciálneho vzťahu Francúzska so svojimi bývalými severoafrikkými kolóniami krajina dlhodobo čelí masovej moslimskej imigrácii. V súčasnosti sa však naplno prejavujú kultúrne rozdiely medzi moslimským a francúzskym obyvateľstvom, čo rétoricky využíva krajná pravica vo svoj prospech. Moslimovia vo Francúzsku sú často vykresľovaní ako „nepriateľskí“ a obývajú zväčša predmestia väčších francúzskych miest, tzv. *banlieues*, ktoré sa vyznačujú značne nižšou životnou úrovňou moslimského obyvateľstva. Napriek nesporným „modernizačným“ snahám strany sa v rétorike naďalej objavujú odkazy na hnutie *Algérie Française*, využívajúc stále poujadistický slovník a zdôrazňujúc témy z obdobia režimu z Vichy.⁴² Cieľom príspevku je ale poukázať na prípadnú zmenu v rétorike tohto krajne pravicového politického zoskupenia. Samotná téma migrácie totiž Národnému zjednoteniu, resp. Marine Le Pen nezaistila politický úspech v prezidentských voľbách.

Ako sme už spomenuli, najviac pozornosti v médiách i odborných kruhoch však spôsobila až Marine Le Pen, keď sa v prvom kole prezidentských volieb v roku 2017 umiestnila na druhom mieste. Po vyostrenej predvolebnej kampani sa víťazom volieb a terajším francúzskym prezidentom však napokon stal Emmanuel Macron so ziskom 66,1 % hlasov v druhom kole volieb.⁴³ Macron predstavoval v politickom boji silný kontrast voči Marine Le Pen, jednak ako predstaviteľ francúzskej elitnej školy a establišmentu a zároveň so silným proeurópskym cítením v značnom rozpore s Le Penovej euroskepticizmom.

Vo vnútri strany sa Marine Le Pen dlhodobo snažila o *dédiabolisation*⁴⁴ a reformáciu Národného frontu, nakoľko jej otec – Jean-Marie Le Pen, dlhodobo prejavoval antisemitské a xenofóbne až rasistické myšlienky.⁴⁵ Nemôžeme konštatovať, že rasisticky orientovaná rétorika z hlavného krajne pravicového politického zoskupenia vo Francúzsku vymizla úplne, avšak výrazný posun vnímame napr. v súvislosti s udalosťami z roku 2015, kedy Marine Le Pen vylúčila zo strany svojho vlastného otca a zakladateľa strany kvôli jeho otvoreným antisemitským postojom.⁴⁶ Vo svojich politických tézach však chce značne obmedziť „masové“ moslimské prisťahovalectvo a znovu tak potvrdiť jednotnú francúzsku kultúrnu identitu. V oblasti zahraničných vecí sa Le Pen zasadzuje za väčší protekcionizmus a dlhodobo

³⁹ MAMMONE, A. – GODIN, E. – JENKINS, B. (2013): *Varieties Of Right-Wing Extremism In Europe*, s. 87.

⁴⁰ Na základe údajov Pew Research Center môžeme pozorovať neistotu v projekciách ohľadom budúcich migračných tokov smerom do Európy. Aj bez akejkoľvek migrácie smerom do Európy sa predpokladá, že európska moslimská populácia dosiahne do roku 2050 úroveň takmer 36 mil. moslimov. V prípade pokračujúcej stabilnej úrovne migrácie by sa moslimská populácia v Európe zvýšila na takmer 58 miliónov. Ak by nadpriemerné migračné toky z obdobia 2015-2016 pokračovali aj v budúcom období, do polovice 21. storočia by sa v Európe nachádzalo viac ako 75 mil. moslimov. Projekcie neberú do úvahy žiadateľov o azyl, u ktorých sa neočakáva získanie právneho statusu zabezpečujúceho možné zotrvanie v Európe.

In: PEW RESEARCH CENTER (2017): *Europe's growing Muslim population*.

⁴¹ PEW RESEARCH CENTER (2017): *Europe's growing Muslim population*.

⁴² DELWIT, P. (2012): *Le Front national: Mutations de l'extreme droite française*. s. 12.

⁴³ Macron bol počas garnitúry François Hollanda ministrom hospodárstva. V roku 2016 však vystúpil z kabinetu a založil politické hnutie s názvom *En Marche!*

⁴⁴ Tento pojem označuje snahu Marine Le Pen o oprostie sa od nacistickej ideológie. Zo strany vylúčila členov, ktorí inklinovali k extrémnej pravici a snažila sa o „normalizáciu“ politickej agendy v rámci strany.

⁴⁵ Marine Le Pen vystriedala svojho otca na poste predsedu strany v januári 2011.

⁴⁶ Le Pen v apríli 2015 poskytol rozhlasový rozhovor, v ktorom zopakoval starú antisemitskú rétoriku, že nacistické plynové komory sú iba zanedbateľným „detailom histórie“.

vyjadruje svoje negatívne nálady voči európskemu integračnému celku, globalizačným tendenciám i spoločnej európskej mene. V médiách by sme dokázali nájsť viaceré vyjadrenia Marine Le Pen v súvislosti napr. z obáv „islamizácie“ francúzskej spoločnosti a tvrdí, že francúzske občianstvo by malo byť zdedené alebo „zaslúžené“. Rovnako sa zaviazala ukončiť bezplatné vzdelávanie detí neregistrovaných migrantov v krajine. Jej stratégia „detoxikácie“ imidžu strany, teda oprostie sa od antisemitských a extrémne pravicových myšlienok, sa javí nateraz efektívna, nakoľko si udržiava stabilnú voličskú podporu, aj keď zatiaľ nie natoľko účinná, aby Le Pen dokázala zvíťaziť v prezidentských voľbách.

Volebné prieskumy nadchádzajúcich prezidentských volieb naznačujú stabilnú podporu Le Pen aj Macrona, ktorí sa javia byť najväčší kandidáti o prezidentský post na nasledujúce volebné obdobie.⁴⁷ Reformistický štýl vo vnútri strany môže Marine Le Pen pomôcť k lepšiemu volebnému výsledku, orientácia na problémovú moslimskú migráciu však nateraz nepredurčuje Le Pen na víťazstvo vo voľbách.⁴⁸ Významnú úlohu taktiež bude zohrávať zvládanie pandemickej situácie súčasnej Macronovej garnitúry v súvislosti s ochorením Covid-19. Podľa prieskumov agentúry IFOP si však napriek nepriaznivej pandemickej situácii a nepopulárnym opatreniam v krajine Macron udržiava stabilnú podporu 38 % voličov, ktorá je omnoho vyššia ako u Macronových predchodcov v rovnakom časovom úseku výkonu funkcie (Hollande 20 %, Sarkozy 29 %).⁴⁹

Záver

Predmetom skúmania predkladaného príspevku bolo vymedziť definičný rámec problematiky krajnej pravice. Je potrebné rozlišovať medzi extrémnou a radikálnou pravicou, súčasná povaha krajne pravicových strán sa zároveň výrazne odlišuje od neonacistických zoskupení. Výrazným fenoménom krajnej pravice je silný nacionalizmus, etnocentrizmus a značne xenofóbne a vo francúzskom prostredí islamofóbne cítenie. Krajná pravica v európskom meradle v posledných desaťročiach jednoznačne deklarovala nárast, čo sa prejavilo tak v národných európskych parlamentoch, ako aj v zastúpení krajnej pravice v Európskom parlamente.

Výrazným krajne pravicovým zoskupením na francúzskej politickej scéne je strana Národné zjednotenie, ktoré je na politickej scéne Francúzska od roku 1972. Francúzske prezidentské voľby v roku 2017 predstavovali výraznú zmenu politických reálií v krajine, nakoľko bola značne spochybnená tradičná dichotómia medzi ľavicové a pravicové spektrum Piatej republiky, kedy sa Marine Le Pen dostala až do druhého kola prezidentských volieb s pomerne silným mandátom. Ako sme v príspevku zmienili, príklad z Francúzska nie je ojedinelým javom naprieč európskym kontinentom, vo viacerých európskych krajinách je fenomén krajnej pravice dominantný.

Napriek volebnému úspechu sa Le Pen snažila o reformu vo vnútri strany a rozvíjala aj iné problematiky okrem výrazne silného antimigračného naratívu. Súčasnú preferenciu Macrona a Le Pen však nenaznačujú prekvapenie v podobe víťazstva Marine Le Pen v prezidentských voľbách v roku 2022. Pomyselným zlomom však môže byť zvládanie pandemickej situácie v krajine, ktorá sa môže zásadnejšie prejaviť na volebných preferenciách kandidátov.

⁴⁷ POLITICO (2020): France - President Emmanuel Macron's approval rating.

⁴⁸ Najväčšiu podporu v prezidentských voľbách v roku 2017 však Marine Le Pen získava iba v severných francúzskych regiónoch, v prostredí veľkomiest však získal väčšinu Macron napriek značným problémom s moslimskou diasporou – hlavnou agendou Národného zjednotenia.

⁴⁹ IFOP (2020): Les indices de popularité.

Použitá literatúra:

1. AKKERMAN, T. – De LANGE, S. – ROODUIJN, M. (2016): *Radical Right-Wing Populist Parties in Western Europe: Into the mainstream?* New York: Routledge, 2016. ISBN 978-1-138-91483-4
2. AL YAFI (2019): The far-right's influence in Europe is much greater than its new EU Parliamentary group suggests. [online]. Dostupné na internete: <https://www.euractiv.com/section/eu-elections-2019/opinion/the-far-rights-influence-in-europe-is-much-greater-than-its-new-eu-parliamentary-group-suggests/>.
3. CAMUS, J.-Y. – LEBOURG, N. (2017): *Far-right politics in Europe*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press, 2017. ISBN 978-0-674-97153-0.
4. DAVIES, P. (2002): *The Extreme Right in France, 1789 to the Present: From de Maistre to Le Pen*. New York: Routledge, 2002. ISBN 0-415-23981-8.
5. DELWIT, P. (2012): *Le Front national Mutations de l'extrême droite française*. Brusel: Editions de l'Université de Bruxelles. 2012. ISBN: 978-2-8004-1519-2.
6. DOOSJE, B. et al. (2009): Terrorist Threat and Perceived Islamic Support for Terrorist Attacks as Predictors of Personal and Institutional Out-Group Discrimination and Support for Anti-Immigration Policies – Evidence from 9 European Countries. In: *Revue internationale de psychologie sociale*, 2009/3-4, s. 203-233. Dostupné na internete: <https://www.cairn.info/revue-internationale-de-psychologie-sociale-2009-3-page-203.htm>.
7. DRÁBIK, J. (2019): Fašizmus. Bratislava: Premedia, 2019. ISBN 9788081597817.
8. EUROPEAN PARLIAMENT (2020): Redistribution of seats in the European Parliament after Brexit. [online]. Dostupné na internete: <https://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20200130IPR71407/redistribution-of-seats-in-the-european-parliament-after-brexit>.
9. FRANCE 24 (2017): *French Presidential Elections 2017*. Dostupné na internete: <https://graphics.france24.com/results-second-round-french-presidential-election-2017/>.
10. GODIN, E. (2013): The Porosity between the Mainstream Right and Extreme Right in France: Les Droites Décomplexées under Nicolas Sarkozy and Marine Le Pen's Leadership. In: *Journal of Contemporary European Studies*, 2013, roč. 21, č. 1, s. 53–67. [online]. Dostupné na internete: <http://dx.doi.org/10.1080/14782804.2013.766476>.
11. IFOP (2020): *Les indices de popularité*. [online]. Dostupné na internete: <https://www.ifop.com/wp-content/uploads/2020/10/Indices-de-popularite%20C3%A9-Octobre-2020.pdf>.
12. KRUPOVÁ, K. (2018): Aspekt islamofóbie v európskom kontexte. In: *Zborník príspevkov z 19. medzinárodnej vedeckej konferencie Medzinárodné vzťahy 2018: Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky*. [online]. Dostupné na internete: https://fmv.euba.sk/www_write/files/veda-vyskum/konferencia-smolenice/2018/Smolenice_2018.pdf.
13. LAZARIDIS, G. – CAMPANI, G. – BENVENISTE, A. (2016): *The Rise of the Far-Right in Europe: Populist Shifts and 'Othering'*. New York: Palgrave Macmillan, 2016. ISBN 978-1-137-55678-3.
14. MAMMONE, A. – GODIN, E. – JENKINS, B. (2013): *Varieties Of Right-Wing Extremism In Europe*. New York: Routledge, 2013. ISBN 978-0-415-62719-1.
15. MUDDE, C (2007): *Populist radical right parties in Europe*. Cambridge: Cambridge University Press, 2007. ISBN 978-0-521-85081-0.
16. MUDDE, C. (2019): *The Far Right of Today*. Polity Press, 2019. ISBN 978-1509536849.
17. NOCIAR, T. (2016): Politológov sprievodca „terminologickým chaosom“: Terminológia, charakteristika a konceptualizácia krajnepravicovej ideologickej rodiny.

- In: *Rexter*, 2016 č. 1, s. 43-91. [online]. Dostupné na internete: <http://www.rexter.cz/politologov-sprievodca-terminologickym-chaosom-terminologia-charakteristika-a-konceptualizacia-krajnepravicovej-ideologickej-rodiny/2016/05/08/>.
18. PEW RESEARCH CENTER (2017): *Europe's growing Muslim population*. [online]. Dostupné na internete: <https://www.pewforum.org/2017/11/29/europes-growing-muslim-population/>.
19. POLITICO (2020): France - President Emmanuel Macron's approval rating.[online]. Dostupné na internete: <https://www.politico.eu/europe-poll-of-polls/france/>.
20. SHIELDS, J. G. (2007): *The Extreme Right in France: From Pétain to Le Pen*. New York: Routledge, 2007. ISBN 978-0-415-09755-0.
21. SPEKTOROWSKI, A. (2003): The New Right: Ethno-regionalism, ethno-pluralism and the emergence of a neo-fascist 'Third Way'. In: *Journal of Political Ideologies*, roč. 8, č. 1, s. 111-130, DOI: 10.1080/13569310306084.

Kontakt:

Ing. Kristína Krupová

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: kristina.krupova@euba.sk

PRÍČINY, PRIEBEH A DÔSLEDKY EKVÁDORSKO-PERUÁNSKEHO KONFLIKTU

CAUSES, DEVELOPMENT AND CONSEQUENCES OF THE ECUADORIAN-PERUVIAN CONFLICT¹

Rudolf Kucharčík

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: rudolf.kucharcik@euba.sk

Abstrakt: Konflikt medzi Ekvádorom a Peru patril svojou intenzitou k najväčším v Latinskej Amerike. Jeho pôvod siaha do 19. storočia, do obdobia, ktoré nasledovalo po národnooslobodzovacom boji a počas ktorého dochádzalo k vymedzeniu a ustáleniu hraníc národných štátov v regióne Latinskej Ameriky. Spor poznačil vzťahy medzi Ekvádorom a Peru počas celého 20. storočia a bol ukončený až podpisom príslušnej mierovej dohody na konci deväťdesiatych rokov.

Kľúčové slová: Ekvádor, Peru, konflikt

JEL: F5, H7, N4

Abstract: The conflict between Ecuador and Peru was one of the largest in Latin America. Its origins are in the 19th century, in the period following the national liberation struggle, during which the borders of nation states in the Latin American region were defined and stabilized. The dispute marked relations between Ecuador and Peru throughout the whole 20th century and was not concluded until the signing of the peace agreement in the late 1990s.

Key words: Peru, Ecuador, conflict

JEL: F5, H7, N4

Úvod

Ekvádorsko-peruánsky konflikt² (pre teritoriálne spory a mapu územia pozri obrázky 1, 2, 3, 4) bol jedným zo série konfliktov na území Latinskej Ameriky, ktorých príčinou boli územné nároky a hraničné spory³. Pôvod konfliktu sa datuje už do 19. storočia a Ekvádor a Peru boli v stave ozbrojeného konfliktu od roku 1884 viac ako 30 krát.⁴ Intenzívnym sa však tento konflikt stal predovšetkým počas dvoch krátkych vojen, ktoré vypukli v rokoch 1941 a 1995. Podkladom pre tento príspevok sa stali analytické práce, ktoré opisujú priebeh a príčiny konfliktu (Biato 2016; Bruce 1996; Klucar 2009; Simmons 1999; a i.), práce skúmajúce realie Latinskej Ameriky v širšom kontexte (Atapama 2019; Buckmann 2012; Herring 1961; Livingstoneová 2009; O'Toole 2011; Roedl 2007; Skidmore 2010), ako aj teoretické práce zaoberajúce sa teóriou konfliktu a právnymi aspektami ozbrojených konfliktov (Brocková, Mráz, 2018; Čech 2011; Mráz, Pytel'ová 2018; Kazanský 2011).

¹ Príspevok je výsledkom riešenia grantovej úlohy KEGA 015EU-4/2018 Negatívne dôsledky ozbrojených konfliktov a ich možné riešenia.

² Spoločná hranica medzi Ekvádorom a Peru má 1529 kilometrov.

³ Medzi ďalšie zaradujeme napr. spor medzi Salvadorom a Hondurasom, Brazíliou a Uruguajom, Guyanou a Surinamom, Guyanou a Venezuelou, Brazíliou a Paraguajom, Argentínou a Čile alebo Francúzskou Guyanou a Surinamom. (Pozri napr. SIMMONS, B. A. (1999): Territorial Disputes and Their Resolutions.)

⁴ SIMMONS, B. A. (1999): Territorial Disputes and Their Resolutions, s. 10.

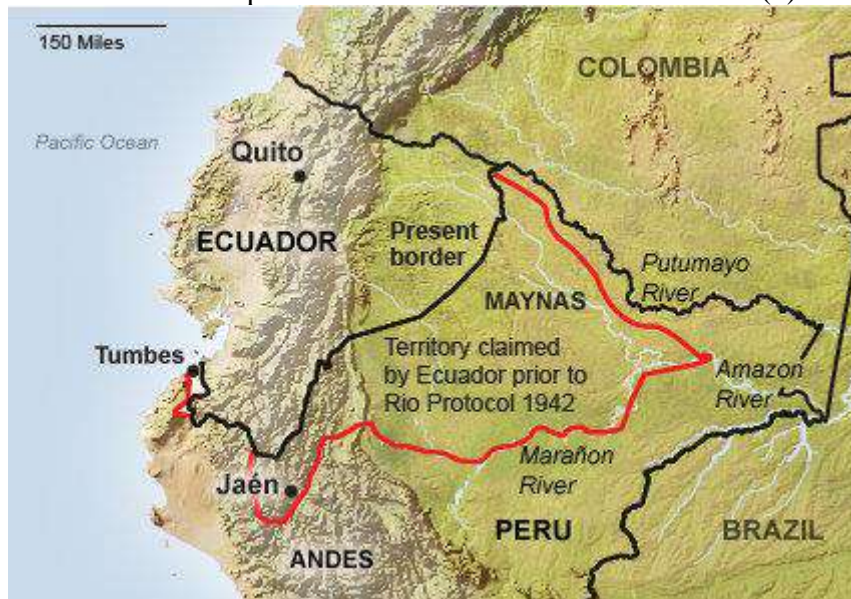
Základným metodologickým prístupom pri príprave príspevku bola analýza vyššie uvedenej literatúry, explanácia a interpretácia jednotlivých postojov a tvrdení a ich porovnanie. Príspevok by sa mal stať základom pre rozsiahlejší výskum v danej oblasti.

1 Výsledky

Hraničné spory medzi Peru a Ekvádorom (Veľkou Kolumbiou) sa datujú ešte do 19. storočia. Medzištátne ozbrojené konflikty z rokov 1941, 1981 a 1995 neboli v tejto oblasti prvými. Predchádzali im konflikty z rokov 1857 - 1860. Prelomovým konfliktom vyššej intenzity sa stala vojna medzi, ktorá vypukla v roku 1941 (tzv. Zarumillská vojna alebo Vojna 41, ktorá prebiehala od 5. júla do 31. júla 1941).

Spornou oblasťou konfliktu bola najmä (ale nielen) provincia Zarumilla. Ako už bolo uvedené vyššie, pôvod konfliktu sa dával ešte do 19. storočia – do obdobia po úspešnom národnooslobodzovacom boji v Latinskej Amerike. Ekvádorské hranice boli vytýčené tak, že Ekvádor nemal priamy prístup k dvom vodným tokom – rieke Amazon a rieke Maraňón. To zároveň znamenalo, že na rozdiel od Peru nemal priamy riečny prístup k Atlantickému oceánu. Lepšie pripravenou stranou na ozbrojený konflikt bolo nepochybne Peru, ktoré do konfliktu nasadilo 13 000 vojakov. Na ekvádorskej strane bojovalo cca 1800 vojakov. Vojna, ktorá si vyžiadala približne 500 obetí, začala peruánskym útokom na ekvádorské územie (vojne však predchádzalo niekoľko incidentov, vrátane obsadenia peruánskeho mesta Zarumilla ekvádorskou armádou). Ukončená bola podpísaním Protokolu z Rio de Janeiro v nasledujúcom roku. Mediátormi riešenia sporu boli tri krajiny Južnej Ameriky – Brazília, Čile a Argentína a Spojené štáty americké.

Obrázok 1 Sporné územie medzi Ekvádorom a Peru (1)



Zdroj: Ecuador.

<https://www.dur.ac.uk/ibru/publications/download/?id=86>.

Protokol z Rio de Janeiro je považovaný v oblasti Latinskej Ameriky z hľadiska medzinárodného práva za prelomový. Mediátori konfliktu vystupovali ako tzv. spriatelene veľmoci a z tohto titulu na seba prevzali záväzok garantovať jeho naplnenie a spolupracovať pri riešení sporných otázok, ktoré vyplynú v priebehu procesu demarkácie hranice. Práve tento multilaterálny záväzok (dovtedy typický skôr pre Európu) odlišuje Protokol z Rio od iných dohôd, ktoré sa týkali hraničných sporov v oblasti Latinskej Ameriky.⁵

⁵ BRUCE, R. (1996): Conflict in the Cordillera del Cóndor: The Ecuador-Peru Dispute.

Obrázok 2 Sporné územie medzi Ekvádorom a Peru (2)



Zdroj: Peace in the Andes.

<https://www.economist.com/the-americas/1998/10/29/peace-in-the-andes>.

Ekvádor stratil v dôsledku konfliktu časť územia vrátane nároku na priamy prístup k rieke Amazon. Na strane druhej, Peru sa jeho územné požiadavky podarilo presadiť. Dôležitú úlohu pri riešení sporu zohral postoj Spojených štátov amerických, ktoré v čase druhej svetovej vojny nútili Ekvádor do podpisu preň nevýhodných podmienok – dôvod postoja Spojených štátov amerických bol pragmatický – obávali sa prípadnej destabilizácie situácie na západnej pologuli práve v období druhej svetovej vojny.⁶

Výsledky vojny mali pre Ekvádor aj vnútropolitické dôsledky a to v podobe nárastu nacionalizmu v krajine. Vtedajší prezident Carlos Arroyo del Rio bol nacionalistami obvinený z toho, že „odovzdal krajinu do rúk imperialistických Spojených štátov.“⁷ Carlos Arroyo del Rio bol navyše nútený predčasne rezignovať a odišiel do exilu do Kolumbie.

Protokol z Ria bol v nasledujúcom období spochybňovaný a to ekvádorskou stranou (Peru sa až do roku 1995 bránilo otváraniu sporných momentov a odvolávalo sa práve na závery podpísané v Protokole z Ria).

Kľúčové momenty pre ekvádorský postoj boli dva. Prvým bolo vymedzenie tzv. *divortium aquarum*, ktorý po následnom preskúmaní územia nezodpovedal geografickej realite tak, ako to predpokladal Protokol z Ria. Protokol z Ria predpokladal existenciu jedného *divortium aquarum* a to medzi riekami Zamora a Santiago. Prieskumy z roku 1946 a 1947 preukázali, že *divortium aquarum* (rozvodie) nie je v tejto oblasti jedno, ale sú dve a to z toho dôvodu, že samostatným riečnym systémom bola rieka Cenepa, čo Protokol z Ria nezohľadňoval. Druhý moment spochybňujúci Protokol z Ria bol politický – novozvolený ekvádorský prezident José Maria Velasco Ibarra vyhlásil v roku 1960 Protokol z Ria za nulitný. Jeho argumentom bolo, že ekvádorská strana ho podpísala pod nátlakom.⁸ Tento postoj bol ekvádorskou stranou akcentovaný aj v ďalšom období.

⁶ LUFT, K. (1995): Peru-Ecuador War Solves Little., SKIDMORE, T. E. et al. (2010): Modern Latin America, s. 186.

⁷ HERRING, H. (1961): History of Latin America, s. 533.

⁸ BRUCE, R. (1996): Conflict in the Cordillera del Cóndor: The Ecuador-Peru Dispute; KLUCAR, W. (2009): Nezhody medzi Peru a Veľkou Kolumbiou; KLUCAR, W. (2009): Vojna medzi Peru a Ekvádorom pokračuje – Cenepská vojna.

Obrázok 3 Mapa Južnej Ameriky pred Pacifickou vojnou



Zdroj: Time Maps.

<https://www.timemaps.com/history/south-america-1871ad/>.

Vypuknutie vojny (tzv. Cenepská vojna⁹) v roku 1995¹⁰ bolo pre mnohých pozorovateľov prekvapením. Vojna vypukla (26. január 1995) ekvádorským útokom na Peru v období, keď sa krajiny Latinskej Ameriky začali hlásiť k čoraz hlbšej spolupráci¹¹. Prezidenti oboch krajín stretli krátko pred vypuknutím vojny na prvom americkom samite, ktorý sa konal od 9. do 11. decembra 1994 v Miami.¹² Obaja prezidenti (Alberto Fujimori a Sixto Durán-Ballén) sa na tomto samite prihlásili k hlbšej regionálnej spolupráci. Tá predpokladala postupné vytvorenie zóny voľného obchodu.¹³ Peru vojna zasiahla v čase prehlbujúcej sa krízy, ktorá súvisela s ekonomickou situáciou v krajine, ale aj vnútropolitickými problémami, ktoré sa pokúšala vláda prezidenta Alberta Fujimoriho¹⁴ riešiť (operácie proti zvyškom organizácie Svetlý chodník – *Sendero luminoso*).

Vojna bola pokračovaním konfliktu z roku 1941, resp. krátkej vojny medzi Ekvádorom a Peru v roku 1981 (Paquišská vojna). Mierové rokovania, ktoré nasledovali po vojne v roku 1995¹⁵, boli zavŕšené podpisom Brazílskej mierovej zmluvy, ktorá predstavovala zaujímavý kompromis – Ekvádor sa stal súkromným vlastníkom vrcholu Tiwinza, avšak územie ostalo pod peruánskou suverenitou. Brazílska mierová zmluva vytýčila definitívne hranice medzi Peru a Ekvádorom.

Rozhodujúcu úlohu pri urovaní konfliktu zohrala Skupina Rio, ktorá vznikla v roku 1986 s cieľom podporiť regionálnu politickú spoluprácu. Konflikt zároveň pripomenul, že

⁹ Išlo o konflikt najvyššej intenzity na území Južnej Ameriky od konca druhej svetovej vojny. Pozri napr.: BIATO, F. M. (2016): The Ecuador-Peru Peace Process.

¹⁰ K ozbrojenému stretu medzi Ekvádorom a Peru došlo aj v roku 1981, keď vypukla tzv. Paquišská vojna.

¹¹ Počas konfliktu peruánska armáda nevstúpila na územie Ekvádoru.

¹² Ešte v roku 1991 Alberto Fujimori navštívil Ekvádor ako prvá peruánska hlava štátu v histórii.

¹³ LUFT, K. (1995): Peru-Ecuador War Solves Little.

¹⁴ Vláda Alberta Fujimoriho sa okrem toho začala odkláňať od demokratických štandardov.

¹⁵ Počet uvádzaných obetí v konflikte sa líši od 200 do 1500.

¹⁶ SIMMONS, B. A. (1999): Territorial Disputes and Their Resolutions, s. 12.

aktérmi ozbrojeného sporu nebývajú len autokratické režimy, ale môžu sa nimi stať aj režimy snažiace sa o demokratickú transformáciu prípadne aj demokratické štáty.¹⁷

Obrázok 4 Súčasná mapa Latinskej Ameriky



Zdroj: Nations Online.

https://www.nationsonline.org/oneworld/map/south_america_map2.htm.

Záver

Spory medzi Ekvádorom a Peru neboli definitívne urovnané ani po podpísaní mierových dohôd na konci 90tych rokov. Napätie eskalovalo opäť v roku 2017, aj keď v tomto prípade môžeme hovoriť o konflikte nízkej intenzity. Dôvodom sporu bola ekvádorská výstavba múru pozdĺž rieky Zarumilla a to napriek protestom Peru. Reakciou Peru bolo stiahnutie veľvyslanca z Ekvádora. Ekvádor svoje rozhodnutie odôvodnil reguláciou rieky a ochranou pred záplavami. Peru tento argument neprijalo a akcentovalo možnosť zmeny toku rieky a zvýšenia nebezpečenstva záplav na peruánskej strane. Treba však zároveň zdôrazniť, že predchádzajúcich 20 rokov môžeme (v porovnaní s predchádzajúcim obdobím) vo vzájomných vzťahoch medzi Ekvádorom a Peru hodnotiť ako úspešné, dôkazom čoho je prehlbujúca sa hospodárska spolupráca. Ďalší rozvoj vzájomných vzťahov je determinovaný takými faktormi, akými sú politická stabilita, ekonomická a sociálna situácia, populizmus, resp. intenzita regionálnej spolupráce a následná hospodárska a politická integrácia.

¹⁷ O'TOOLE, G. (2011): Politics Latin America, s. 281.

Použitá literatúra:

1. ATAPANA, M. Z. (2019): *Dějiny Velké Kolumbie*. Praha : Libri, 2019.
2. BIATO, F. M. (2016): The Ecuador-Peru Peace Process. [online]. In: *Contexto Internacional*, 2016. [Citované 19. 11. 2020.] Dostupné na internete: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-85292016000200621.
3. BROCKOVÁ, K. – MRÁZ, S. (2018): *Medzinárodné právo verejné : (všeobecná časť)*. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2018.
4. BRUCE, R. (1996): Conflict in the Cordillera del Cóndor: The Ecuador-Peru Dispute. [online]. In: *IBRU Boundary and Security Bulletin. Spring 1996*, 1996. [Citované 19. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.dur.ac.uk/ibru/publications/download/?id=86>.
5. BUCKMANN, R. T. (2012): *The World Today Series 2012. Latin America*. Lanham : Rowman and Littlefield Publishing Group, 2012.
6. ČECH, Ľ. (2011): Globalization and its influence on international political relations basic features of international political relations in the environment of a postmodern society of the globalizing world. In: *Globalisation dimensions & impacts : global studies series*, 2011, č. 1. London : IJOPEC publication, s. 29 – 48. ISBN 978-0956825629.
7. Ecuador. [online]. [Citované 19. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.dur.ac.uk/ibru/publications/download/?id=86>.
8. HELLINGER, D. C. (2011): *Comparative Politics of Latin America. Democracy at Last*. New York and London : Routledge, 2011.
9. HERRING, H. (1961): *History of Latin America*. New York : Alfred A. Knopf, 1963.
10. KAZANSKÝ, R. (2011): *Bezpečnostná politika. Teória konfliktov*. Banská Bystrica : Univerzita Mateja Bela, 2011.
11. KENT, R. B. (2016): *Latin America, Regions and People*. New York : The Guilford Press, 2016.
12. KLUCAR, W. (2009): Nezhody medzi Peru a Veľkou Kolumbiou. [online]. In: *Válka*, 2009. [Citované 19. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.valka.cz/13245-Valka-Peru-Ekvador-1941>.
13. KLUCAR, W. (2009): Vojsko medzi Perú a Ekvádorom pokračuje – Cenepská vojna. [online]. In: *Válka*. 2009. [Citované 19. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.valka.cz/13262-Vojna-medzi-Peru-a-Ekvadorom-pokracuje-Cenepska-vojna>.
14. LIVINGSTONEOVÁ, G. (2009): *Zadní dvorek Ameriky. USA a Latinská Amerika od Monroeovy doktríny po válku s terorem*. Grimmus : Všeň, 2011.
15. LUFT, K. (1995): Peru-Ecuador War Solves Little. [online]. In: *Chicago Tribune*, 1995. [Citované 19. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.chicagotribune.com/news/ct-xpm-1995-04-27-9504270311-story.html>.
16. MRÁZ, S., PYTELOVÁ, K. (2018): Zásah cudzieho štátu do vnútroštátneho konfliktu. In: *Medzinárodné vzťahy*, 2018, č. 4, roč. 16, s. 407-419.
17. Nations Online. [online]. In: Nations Online. [Citované 19. 11. 2020.] Dostupné na internete: https://www.nationsonline.org/oneworld/map/south_america_map2.htm.
18. O'TOOLE, G. (2011): *Politics Latin America*. Harlow : Pearson Education Limited, 2011. ISBN 978-1-4082-3429-7.
19. Peace in the Andes. [online]. In: *The Economist*. [Citované 19. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.economist.com/the-americas/1998/10/29/peace-in-the-andes>.
20. ROEDL, B. (2007): *Dějiny Peru a Bolívie*. Praha : Nakladatelství Lidové noviny, 2007.
21. SKIDMORE, T. E. et al. (2010): *Modern Latin America*. New York : Oxford University Press, 2010.

22. SIMMONS, B. A. (1999): Territorial Disputes and Their Resolutions. [online]. In: *Peaceworks*, 1999. [Citované 19. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://scholar.harvard.edu/bsimmons/files/EcuadorPeru.pdf>.
23. SMITH, P. H. (2015): *Democracy in Latin America. Political Change in Comparative Perspective*. New York and Oxford : Oxford University Press, 2015.
24. Time Maps. [online]. In: *Time Maps*. [Citované 19. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.timemaps.com/history/south-america-1871ad/>.
25. Zarumilla War 1941. Ecuadorian-Peruvian War of 1941. [online]. In: *Global Security*. [Citované 19. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.globalsecurity.org/military/world/war/zarumilla.htm>.

Kontakt:

PhDr. Rudolf Kucharčík, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava 5

Slovenská republika

e-mail: rudolf.kucharcik@euba.sk

REALIZÁCIA PARÍŽSKEJ KLIMATICKEJ DOHODY: NÁRODNÝ ŠTÁT A ZÁUJMY¹

IMPLEMENTATION OF PARIS CLIMATE AGREEMENT: NATION STATE AND INTERESTS

Milan Kurucz

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: milan.kurucz @euba.sk

Abstrakt: Kľúčovým prvkom Parížskej klimatickej dohody sú národne definované príspevky, ktoré predstavujú dobrovoľné záväzky krajín na redukciiu skleníkových plynov. Takýto mechanizmus nastoľuje otázku, do akej miery sú jednotlivé štáty ochotné a schopné prijímať a realizovať také opatrenia, ktoré budú adekvátne prispievať k dosahovaniu globálnych klimatických cieľov. Doteraz prijaté príspevky sú nedostatočné a implikujú vyšší nárast globálnej teploty do konca dvadsiateho prvého storočia ako predpokladá Parížska dohoda. Príspevok skúma závislosť klimatickej politiky štátov od záujmov ekonomických a politických síl a ich konfigurácie.

Kľúčové slová: klimatická zmena, Parížska klimatická dohoda, národný štát, záujmy

JEL: F50, F64

Abstract: Key elements of the Paris Climate Agreement are the Nationally defined contributions, which represent voluntary taken measures of states to achieve the main objectives of the agreement on mitigation of greenhouse gases. This mechanism raises the question of the extent to which individual states are willing and able to take and implement policy decisions that are commensurate to global climate goals. The contributions received so far are insufficient and imply a higher rise in global temperatures by the end of the 21st century than envisaged in the Paris Agreement. The contribution is exploring dependency of climate policy of national states on interests of economic and political forces and its configuration.

Key words: climate change, Paris climate agreement, national state, interests

JEL: F50, F64

Úvod

Parížska klimatická dohoda podpísaná v roku 2015 stanovuje v súlade s odporúčaniami Medzivládneho panelu o zmene klímy (IPCC) cieľ udržať zvýšenie globálnej priemernej teploty výrazne pod hodnotou 2 °C v porovnaní s hodnotou predindustriálneho obdobia a vynaložiť úsilie na obmedzenie zvýšenia teploty na 1,5 °C. Po desaťročí prešľapovania na mieste je jej výsledok kompromisom, tým minimom, na ktorom sa štáty boli schopné dohodnúť. Jej hodnotenie nie je jednoznačné, keďže hlavné ťažisko dosiahnutia vytýčeného cieľa závisí od ochoty štátov adekvátne prispieť k znižovaniu emisie skleníkových plynov. Niektorí autori vyzdvihujú skutočnosť, že bola poslednou šancou pre environmentálny multilateralizmus.² Podľa iných, aj po podpise Parížskej dohody zostáva hlboká medzinárodná spolupráca v oblasti klimatickej zmeny iluzórnou a tento dokument vytvára skôr priestor pre decentralizovanú politickú koordináciu. Táto síce problém klímy nevyrieši, ale takto hodnotiaci autori

¹ Príspevok bol napísaný v rámci projektu VEGA č.2/0152/10 Tendencie vývoja súčasného kapitalizmu – protirečenia a konflikty.

² OBERGASSEL, W. et al. (2016): Phoenix from the ashes – on analysis of the Paris agreement.

pripúšťajú, že môže postupne viesť k hlbšej spolupráci, ktorá prispeje k lepším výsledkom v tejto oblasti.³ Problematickým je však práve spoliehanie sa na inkrementalizmus, keďže čoraz viac sa kráti čas na také zníženie emisií skleníkových plynov, ktoré zabráni nezvratnosti klimatickej zmeny.

Zásadnou otázkou dohody je, či štáty budú ochotné a schopné prijímať a realizovať také politické rozhodnutia na zníženie emisií oxidu uhlíka a ďalších skleníkových plynov, ktorými reálne prispievajú k dosiahnutiu globálnych klimatických cieľov. Odpoveď na ňu sa nenachádza predovšetkým v diplomatickej alebo inštitucionálnej oblasti, ale treba ju skôr hľadať v pomere ekonomických a politických síl vo vnútri hraníc každého štátu. Ide o to, či politický vplyv skupín, ktoré sú zainteresované na ďalšom raste hospodárskych odvetví založených na ťažbe a využívaní fosílnych palív, bude eliminovaný skupinami presadzujúcimi iný, bezuhlíkový typ hospodárskej štruktúry. To v rozhodujúcej miere ovplyvní výsledok Parížskej dohody.

1 Ciele Parížskej dohody a národné štáty

Dohoda sa zameriava na niekoľko kľúčových oblastí, a to na redukciiu emisií, adaptáciu na prebiehajúce zmeny klímy, na financovanie nevyhnutných opatrení a na vývoj, využitie a transfer technológií nevyhnutných na zníženie emisie skleníkových plynov a zvýšenie odolnosti proti zmene klímy. Štáty sa zhodli, že z hľadiska redukcie emisie skleníkových plynov je mimoriadne významné dosiahnutie v relatívne krátkom čase vrcholu v emisiách a ich následné postupné znižovanie. Nepodarilo sa však stanoviť záväzný časový rámec pre účastníkov dohody, a preto dokument obsahuje len vágnu formuláciu o úsilí dosiahnuť tento vrchol čo najskôr. V druhej polovici tohto storočia by mala byť dosiahnutá uhlíková neutralita, teda rovnováha medzi emisiami skleníkových plynov v dôsledku ľudskej činnosti a ich odstraňovaním prírodnými faktormi.

Hlavným mechanizmom realizácie cieľov Parížskej dohody sú národne definované príspevky (NDC). Musia byť prijímané každých päť rokov, pričom každý nasledujúci musí predstavovať pokrok oproti predchádzajúcemu (tzv. ratchet mechanism). Výška NDC je výsledkom politického rozhodovania jednotlivých štátov a nie multilaterálnych dohôd. Z právneho hľadiska je záväzná len prijatie NDC a ich implementácia. Podstatnou slabinou dohody je i to, že nevytvorila účinný verifikačný a vynuocovací mechanizmus plnenia záväzkov prijatých jednotlivými štátmi.⁴ Parížska dohoda sa touto de facto dobrovoľnosťou zásadne líši od Kjótskeho protokolu (1997), ktorý určil priemyselným štátom objem zníženia emisií do roku 2012 v porovnaní s rokom 1990.⁵

Kľúčovým problémom Parížskej klimatickej dohody a mechanizmu národne definovaných príspevkov je dosiahnutie synergického efektu individuálneho rozhodovania jednotlivých štátov a splnenia cieľov dohody. Prvé hodnotenia ukazujú zatiaľ skôr pesimistickú perspektívu. Súčasná národná príspevky implikujú globálne oteplenie do roku 2100 o 3 °C teda viac ako o 1 °C vyššie ako je cieľ Parížskej dohody, čo môže viesť k výraznému zhoršeniu prírodných, hospodárskych a sociálnych podmienok života na Zemi. Štáty G20, ktoré sú producentmi 78 % skleníkových plynov, kolektívne nesmerujú k splneniu národne definovaných príspevkov do roku 2030. Takmer polovica členov tejto skupiny je neúspešná v realizácii svojich národných príspevkov.⁶

³ KEOHANE, R. – VICTOR, D. (2016): Cooperation and discord in global climate policy, s. 570-575.

⁴ BODANSKY, D. (2016): The legal character of the Paris agreement, s. 146.

⁵ EÚ o 8%, USA o 7 % Japonsko o 6%. Česká republika, Maďarsko, Poľsko a Slovensko nakoniec súhlasili s rovnakým záväzkom ako EÚ. Ďalšia skupina priemyselných štátov (Rusko, Ukrajina a Nový Zéland) súhlasila so zachovaním emisií na úrovni roku 1990, kým Austrália, Island a Nórsko dokázali vyjednať dokonca obmedzený nárast ich emisií.

⁶ UNEP (2018): Emissions gap report 2018.

Dosiahnutie reálneho pokroku v stabilizácii klímy by si vyžiadalo okamžité zníženie spotreby ropy, uhlia a zemného plynu a potom aj zastavenie ich ťažby. Využívanie týchto zdrojov energie generuje 70 % emisií skleníkových plynov a CO₂ pochádzajúci zo spaľovania uhlia, ropy a zemného plynu tvorí 66 % celkového objemu emisie skleníkových plynov.⁷

NDC mnohých krajín sú však aj v porovnaní s podstatne menej radikálnymi opatreniami konzervatívne, čo môže byť súčasťou ich politickej taktiky so zámerom minimalizovať riziko, že vlády nedokážu splniť svoje sľuby a budú vystavené kritike tak vlastných občanov, ako aj zahraničných partnerov. Určitým obmedzením je aj skutočnosť, že vlády zvyčajne uvažujú len vo volebných cykloch a nie sú ochotné prijímať dlhodobé strategické opatrenia, prípadne také, ktoré by v krátkodobom alebo aj dlhodobom horizonte mohli byť nepopulárne a ohroziť ich volebné výsledky.

Dosiahnutie reálnych výsledkov v spomalení a zastavení procesov klimatickej zmeny si však vyžaduje uskutočnenie zásadných štrukturálnych zmien v technologickej základni spoločnosti, v jej hospodárskych a sociálnych vzťahoch. Súčasné prístupy štátov k ich uskutočneniu sú rozdielne a môžeme ich rozdeliť na tri základné typy. Prvým je odmietanie samotnej existencie klimatickej zmeny a snaha zachovať bez podstatnejšej zmeny logiku ekonomicko-sociálnej reprodukcie a podmienok akumulácie kapitálu.⁸ Druhý má ambíciu reformovať súčasný kapitalizmus s cieľom obmedziť negatívny vplyv klimatickej krízy na akumuláciu kapitálu. Ide o akýsi „zelený keynesianizmus“, ktorý presadzuje predovšetkým EÚ podnázvom green deal. Ide o taký program, ktorý sa prostriedkami fiškálnej politiky snaží prebudovať hospodárstvo na ekologických základoch. Štát bezprostredne generuje trh so zelenými technológiami, napríklad keď investuje do slnečných kolektorov alebo veterných elektrární. Súčasťou takýchto programov je aj poskytovanie daňových stimulov pre súkromné investície do zelenej ekonomiky a zvyšovanie daní pre využívanie fosílnych zdrojov v energetickom sektore.⁹ Tretí typ sa pohybuje medzi nevyhnutnosťou prekonať nízku úroveň hospodárskeho a sociálneho rozvoja a riešením problémov súvisiacich s klimatickou zmenou. Politika štátu v riešení klimatickej krízy, jej orientácia a prípadné zmeny v konečnom dôsledku súvisí so záujmami sociálnych skupín, s tým, nakoľko prijatie opatrení proti klimatickej zmene zodpovedá ich záujmom alebo ich ohrozuje.

2 Záujmy a realizácia klimatickej dohody

Cieľ vytýčený Parížskou zmluvou predpokladá zníženie emisie CO₂ o 40 % v rozmedzí dvadsiatich rokov a o 80 % do roku 2050.¹⁰ Vývoj však ide priamo opačným smerom. Globálne emisie medzi rokmi 200-2015 vzrástli o 43 %. Podľa prognózy Medzinárodnej energetickej agentúry (IEA), ak súčasná energetická politika bude pokračovať do roku 2040, globálne emisie budú každoročne narastať o 43 mld. ton. Je to dôsledok predovšetkým toho, že nielenže nedochádza k poklesu ťažby ropy a zemného plynu, skôr k jeho nárastu. V rokoch 2015-2020 vzrástla ťažba ropy v krajinách OECD z 1168 mil. ton na 1373 mil. ton teda o 22, 9 %. Tento nárast výrazne kompenzoval mierny pokles v krajinách OPEC za toto obdobie. Na raste ťažby v krajinách OECD sa vo významnej miere podieľali USA, v roku 2019 vrástla v porovnaní predchádzajúcim rokom o 10 %.¹¹ Ani ťažba uhlia zatiaľ neklesá. Ak v roku 2015 sa ho celosvetovo vyťažilo 7713 mil. ton, potom v roku 2019 to už bolo 7921 mil. ton. Najväčším producentom uhlia na svete je Čína s 3693 mil. tonami v roku 2019.¹² Zisky, ktoré podnikanie v tomto odvetví prináša, je rozhodujúcou motiváciou pre súkromné i štátne spoločnosti, aby

⁷ IEA (2017): World energy Outlook 2017, s. 650-651.

⁸ SELBY, J. (2019): The Trump presidency and the prospect of disorderly energy transition, s.471- 490.

⁹ MANN, G. – WAINWRIGHT, J. (2018): Climate Leviathan, s. 99 – 129.

¹⁰ IPCC (2014): Fifth Assessment report.

¹¹ IEA

¹² IEA

nebrali na zreteľ devastujúci účinok fosílnych palív na globálnu klímu.

Veľké ropné, plynárske a uhľové spoločnosti vyvíjajú aktivity s cieľom zabrániť prijatiu a implementácii akéhokoľvek obmedzenia fosílnych palív.¹³ Ich ekonomická sila im umožňuje efektívne presadzovať svoje hospodárske záujmy priamym i nepriamym vplyvom na politiku vlád. Podľa zistení Corporate Europe Observatory v rokoch 2010-2018 päť najväčších ropných spoločností – BP, Shell, Chevron, ExxonMobil a Total vynaložilo na lobing v EÚ 251 mil. eur. Ich aktivity sa zameriavali na brzdenie a na oslabovanie legislatívnych opatrení na znižovanie emisií skleníkových plynov.¹⁴

Spoločnostiam ťažiacim fosílnu palivá sa darí presadzovať napríklad dotácie na spotrebu týchto palív. V roku 2018 dosiahli dotácie 400 mld. USD a oproti roku 2017 vzrástli o 100 mld. USD, pričom boli dvojnásobne vyššie ako dotácie do obnoviteľných zdrojov energie. Ropa je najviac dotovaným energetickým zdrojom. Jej podiel na celkových dotáciách je viac ako 40 %. Na druhej strane príspevok týchto spoločností k prechodu na nízko uhlíkovú ekonomiku je zatiaľ zanedbateľný. Investície ropných a plynárenských spoločností do obnoviteľných zdrojov energie predstavujú necelé 1 % ich celkových investičných výdavkov.¹⁵

Vzhľadom na mimoriadny politický vplyv veľkých súkromných a štátnych spoločností, vďaka ktorému sa im darí presadzovať vlastné záujmy na úkor dekarbonizácii ekonomiky, musia byť odpojené od štátnej moci, čo je však hospodársky i politicky mimoriadne zložité.

S prepojenosťou záujmov a riešenia otázok klimatickej zmeny súvisia aj otázky príjmovej nerovnosti. Od roku 1998 (teda po podpise Kjótskeho protokolu) vzrástli príjmové nerovnosti a nerovnaká miera emisií produkovaných príjmovými skupinami. 10 % najväčších individuálnych emitentov CO₂ zodpovedá za 45 % globálnych emisií, stredných 40 % za 42 % a najnižších 50 % za 13 %.¹⁶ Vysoká miera spotreby skupín s najvyššími príjmami je priamo úmerná ich uhlíkovej stope, ktorú zanechávajú, a tomu zodpovedá aj ich podiel na klimatickej zmene. Fixovanosť na doterajšie spotrebiteľské správanie a spôsob života motivuje skupiny s najvyššími príjmami k pasívnemu alebo aj aktívnemu odporu proti radikálnemu znižovaniu emisií skleníkových plynov.

Odmietanie opatrení na dekarbonizáciu ekonomiky má svojich stúpcov aj v rôznych zamestnaneckých skupinách vrátane robotníckej triedy, ktoré sú postihnuté odbúravaním tradičných priemyselných odvetví. V celom rade krajín je to dokonca otázka hospodárskeho a sociálneho úpadku celých regiónov, ako napríklad v Spojenom kráľovstve Veľkej Británie a Severného Írska alebo USA.

V dôsledku zložitých a protirečivých procesov prebiehajúcich v súčasnej spoločnosti vznikajú heterogénne koalície sociálnych a ekonomických síl, ktoré sú často ideologicky integrované konzervativizmom ako defenzívnou reakciou na stratu triednych a iných privilégií a zároveň potvrdením istoty spoločenského poriadku priemyselného kapitalizmu. Sociologické výskumy uskutočnené vo viacerých krajinách ukazujú stabilnú koreláciu medzi skepticizmom voči klimatickým zmenám a konzervatívnou politickou orientáciou na jednej strane a vysokou emisiou CO₂ na druhej.¹⁷

Určitú protiváhu týmto ekonomickým a politickým skupinám vytvárajú mimovládne organizácie, sociálne a mládežnícke hnutia, rôzne alternatívne združenia, ale aj ekologicky zamerané politické strany a v niektorých krajinách aj regionálne vlády, prípadne samosprávy. Parížska dohoda vytvára určitý priestor pre mimovládne organizácie a poskytuje silnú legitimitačnú základňu pre rastúce hnutie občianskej spoločnosti proti fosílnu infraštruktúre

¹³ FRUMMHOFF, C.P. et al. (2015): The climate responsibilities of industrial carbon producers, s. 165.

¹⁴ Corporate Europe Observatory (2019)

¹⁵ MATSUMARA, W. – ADAM, Z. (2018): Fossil fuel consumption subsidies bounced back strongly in 2018.

¹⁶ CHANEL, L. – PIKETTY, T. (2015): Carbon and inequality: from Kyoto to Paris, s. 32.

¹⁷ SELBY, J. (2019): The Trump presidency and the prospect of disorderly energy transition, s. 477.

ničiacej globálnej klíme. Protivníci tejto infraštruktúry môžu poukazovaním na ciele dohody zdôvodňovať svoje aktivity.

V podmienkach, keď v Parížskej dohode absentuje verifikačný mechanizmus, mimovládne organizácie môžu vstúpiť do hodnotenia implementácie národných príspevkov vládami, ako aj adekvátnosti príspevkov vo vzťahu k dlhodobým cieľom. Dôležitá je ich mobilizačná funkcia pri tlaku na vlády, aby zvyšovali náročnosť svojich príspevkov. Novým prvkom dohody je rozšírenie monitorovacích aktivít mimovládnych organizácií aj na podnikateľskú sféru.¹⁸

Vplyv mimovládnych organizácií na plnenie NDC a ich revíziu bude vo veľkej miere závisieť od ich schopnosti budovať koalície, ktoré sú schopné úspešne ovplyvňovať politiku vlád a politických strán.¹⁹ Limitujúcim faktorom v tomto úsilí je skutočnosť, že mimovládni aktéri vyvíjajúci aktivity v otázkach klimatickej zmeny prezentujú často veľmi široké spektrum názorov predovšetkým na hĺbku zmien, ktoré by mali viesť k spomaleniu a zastaveniu klimatickej zmeny. Postoje týchto skupín, ktoré sa premietajú do požiadaviek a akcií, sa rozprestierajú od presadzovania postupných alebo len čiastkových krokov smerom k dekarbonizovanej ekonomike až po radikálnu ekopolitiku postkapitalistickej orientácie.²⁰

Záver

Parížska dohoda vytvorila nový mechanizmus participácie štátov na spomalení a stabilizácii klimatickej zmeny. Národne definované príspevky ako jeho hlavná časť predpokladá dobrovoľné stanovenie opatrení členskými štátmi. Doteraz prijaté záväzky však nedávajú výsledky ani nedávajú záruku, že sa podarí dosiahnuť zníženie emisií skleníkových plynov tak, ako to predpokladá štátmi podpísaná dohoda. Klimatická politika štátov, ich reálne opatrenia, ktoré umožnia spomaliť globálne otepľovanie, bude v konečnom dôsledku závisieť od toho, kto bude tvoriť a ovplyvňovať domácu politiku, ako sa bude utvárať konštelácia ekonomických a politických síl zainteresovaných na ťažbe a využívaní fosílnych palív na jednej strane a dekarbonizovanej ekonomiky na strane druhej. Dosiahnutie reálnych výsledkov v efektívnom znižovaní emisií skleníkových plynov sa nezaobíde bez významných zásahov do podmienok akumulácie kapitálu, na ktorej je založená súčasná spoločnosť.

Použitá literatúra:

1. BAYLEY, R. – TOMLINSON, S. (2016): *Post-Paris: Taking forward the global climate change deal*. [online]. [citované 30.9.2020] Dostupné na internete: <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/publications/research/2016-04-21-post-paris-bailey-tomlinson.pdf>.
2. BODANSKY, D. (2016): The legal character of the paris agreement. In: *Review of European comparative and international environmental law*, 2016, roč. 25, č. 2, s. 142-150.
3. CORPORATE EUROPE OBSERVATORY (2019): *Big oil and gas buying influence in Brussel*. [online] [citované 3.10.2020] Dostupné na internete: <https://corporateeurope.org/en/2019/10/big-oil-and-gas-buying-influence-brussels>.
4. FRUMMHOFF, C.P. et al. (2015): The climate responsibilities of industrial carbon producers. In: *Climate change*, 2015, roč. 132, č. 2, s. 157 – 171.
5. GUY, B. (2018): *The role of sub-state and non-state actors in international climate process: civil society* [online]. [citované 30.9.2020] Dostupné na internete:

¹⁸ BAYLEY, R. – TOMLINSON, S. (2016): *Post-Paris: Taking forward the global climate change deal*, s. 9.

¹⁹ GUY, B. (2018): *The role of sub-state and non-state actors in international climate process: civil society*, s. 7.

²⁰ KLEIN, N. (2015): *This changes everything. Capitalism vs the climate*.

- <https://www.chathamhouse.org/2018/11/role-sub-state-and-non-state-actors-international-climate-processes>.
6. CHANEL, L. – PIKETTY, T. (2015): *Carbon and inequality: from Kyoto to Paris*. [online]. [citované 30.9.2020] Dostupné na internete: 01-Study-PSE-4decNUMERIQUE-1.pdf
 7. IEA (2017): *World energy Outlook 2017*, Paris: OECD Publishing, 2017.
 8. IEA (2020): [online]. [citované 30.9.2020] Dostupné na internete: <https://www.iea.org/reports/oil-information-overview>.
 9. IEA(b) (2020): [online] [citované 30.9.2020] Dostupné na internete: <https://www.iea.org/reports/coal-information-overview>.
 10. IPCC(2014): Fifth Assessment report. [online]. [citované 1.5.2020.] Dostupné na internete: <https://www.ipcc.ch/assessment-report/ar5/>.
 11. KEOHANE, R. – VICTOR, D. (2016): Cooperation and discord in global climate policy. In: *Nature climate change*, 2016, roč. 6, č. 6, s. 570-575.
 12. KLEIN, N. (2015): *This changes everything. Capitalism vs the climate*. London: Penguin books, 2015. ISBN 9780241956182.
 13. KUYPER, J. et al. (2018): The evolution of the UNFCCC. In: *Annual review of environment and resources*, 2018, roč. 43, s. 343-368.
 14. MANN, G. – WAINWRIGHT, J. (2018): *Climate Leviathan: A political theory of our planetary future*. London - New York: Verso, 2018. ISBN 978-1786634450.
 15. MATSUMARA, W. – ADAM, Z. (2018): *Fossil fuel consumption subsidies bounced back strongly in 2018*. [online]. [citované 1.5.2020.] Dostupné na internete: <https://www.iea.org/commentaries/fossil-fuel-consumption-subsidies-bounced-back-strongly-in-2018>.
 16. OBERGASSEL, W. et al. (2020): Phoenix from the ashes. An analysis of the Paris agreement to the United nations framework convention on climate change. [online]. [citované 130.9. 2020] Dostupné na internete: https://www.researchgate.net/publication/291971431_Phoenix_from_the_Ashes-An_Analysis_of_the_Paris_Agreement_to_the_United_Nations_Framework_Convention_on_Climate_Change.
 17. SELBY, J. (2019): The Trump presidency and the prospect of disorderly energy transition. In: *Review of international studies*, 2019, roč. 45, č. 3, s. 471-490.
 18. UNEP (2018). *Emissions gap report 2018*. [online]. [citované 29.9.2020.] Dostupné na internete: <https://www.unenvironment.org/resources/emissions-gap-report-2018>.

Kontakt:

doc. Milan Kurucz, CSc.

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: milan.kurucz@euba.sk

ARGENTÍNSKA EKONOMIKA V 21. STOROČÍ

ARGENTINE ECONOMY IN THE 21ST CENTURY

Ludmila Lipková

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: ludmila.lipkova@euba.sk

Abstrakt: Príspevok analyzuje stav argentínskej ekonomiky v 21. storočí, ktoré sa začalo jedným z najväčších defaultov vo svetovej ekonomike a určite najväčším v doterajšej histórii Argentíny. Argentína sa stala začiatkom 21. storočia jedným z najbohatších štátov sveta. Jej pozícia vo svetovej ekonomike postupne upadá a v ukazovateli HDP p. c. poklesla na 66. priečku vo svete. Krajina dlhodobo vykazuje ekonomickú nerovnováhu - vysoké výdavky štátneho rozpočtu, jeho deficit, nízke dolárové príjmy z exportu, infláciu, devalváciu argentínskeho pesos, nárast chudoby apod. Všetky tieto negatívne javy vedú k zvyšovaniu vnútornej i zahraničnej zadlženosti a následnej neschopnosti splácať svoje záväzky. Chronické nerovnováhy v argentínskej ekonomike sa pripisujú neochote jej obyvateľov a vládam najmä stredoľavým uskutočniť zásadné štrukturálne reformy, ktoré by viedli k jej modernizácii a zabezpečeniu ekonomickej rovnováhy.

Kľúčové slová: Argentína, ekonomická nerovnováha, defaulty

JEL: E65, F14, F18

Abstract: The article analyzes the state of the Argentine economy in the 21st century, which began with one of the largest defaults in the world economy and certainly the largest in the history of Argentina. At the beginning of the 21st century, Argentina became one of the richest countries in the world. Its position is gradually declining in the world economy; in the GDP p.c., it dropped to 66th place in the world. The country has long shown economic imbalances - high state budget expenditures, its deficit, low dollar export earnings, inflation, devaluation of the Argentine pesos, rising poverty, etc. All these negative phenomena lead to an increase in domestic and foreign indebtedness and the consequent inability to repay the obligations. The chronic imbalances in the Argentine economy are attributed to the reluctance of its people and the governments, in particular of the center-left, to carry out fundamental structural reforms that would lead to its modernization and securing of economic balance.

Keywords: Argentina, economic imbalance, defaults

JEL: E65, F14, F18

Úvod

Argentína patrí k ekonomicky najrozvinutejším štátom Južnej Ameriky. Krajina profituje z výhod, ktoré sú založené na bohatých prírodných zdrojoch, vzdelanom obyvateľstve, rozvinutom poľnohospodárstve orientovanom na export a diverzifikovanej priemyselnej výrobe. Argentína patrila ešte začiatkom 20. storočia k desiatim najbohatším štátom vo svetovej ekonomike. Po hospodárskej kríze v 30. rokoch 20. storočia začala degradovať a svoje miesto vo svetovom obchode prenechala konkurentom. Dnes jej HDP p. c. dosahuje 20 820 USD (v parite kúpnej sily) 14 508 USD (v nominálnej hodnote), čo ju zaraďuje až na 66. miesto vo svete.¹ V priebehu 20. storočia trpela opakujúcimi sa ekonomickými krízami, chronickým deficitom financií – či už štátneho rozpočtu alebo zahraničnou zadlženosťou, vysokou

¹ WORLDOMETERS. (2020): GDP per Capita.

infláciou.² V súčasnosti sa Argentína podieľa 0,79 % na tvorbe svetového hrubého domáceho produktu. V tvorbe absolútneho HDP je na 21. mieste.³ Na svetovom obchode (39 187 mld. USD) sa Argentína podieľa 0,33 % s objemom exportu a importu 127 mld USD.⁴

Uvedieme, že v prvých dvoch dekádach 21. storočia vykonávali funkciu prezidenta Argentíny Nestor Kirchner (2003 – 2007),⁵ Cristina Fernández de Kirchner (2007 – 2015),⁶ Mauricio Macri (2015 – 2019)⁷ a Alberto Fernández (od roku 2019).⁸ Nestor a Cristina Kirchnerovci a Alberto Fernández sú predstaviteľmi stredoľavej politickej a ekonomickej orientácie, zatiaľčo Mauricio Macri je predstaviteľom stredopravých politických a ekonomických síl. Za vlády Nestora Kirchnera sa krajina vymanila z najzložitejšieho defaultu v histórii aj vďaka priaznivým podmienkam na svetových komoditných trhoch. Politika Cristiny Kirchner de Fernández a Mauricia Macriho uvrhla Argentínu do ďalšej platobnej neschopnosti. Z uvedeného možno urobiť záver, že krízové situácie v argentínskej ekonomiky majú príčiny v jej hlbokých štrukturálnych nerovnováhach a prispievajú k nim i stredoľaví i stredopraví politici.

1 Argentínska ekonomika začiatkom 21. storočia

Historický vývoj Argentíny od druhej tretiny 20. storočia je príkladom dlhodobo neúspešnej hospodárskej politiky. V priebehu 20. storočia a následne aj v 21. storočí priviedla hospodárska politika – či už perónizmus alebo novodobý kirchnerizmus ale i neoliberalná politika prezidenta Macriho - Argentínu k niekoľkým defaultom, keď krajina nebola schopná zaplatiť včas za splatné obligácie vlastnené zahraničnými investormi.

Počet defaultov vyhlásených Argentínou sa rôzni. Najčastejšie sa uvádza, že Argentína počas svojej histórie vyhlásila doposiaľ deväť defaultov.⁹ V 21. storočí bola Argentína nútená vyhlásiť dva defaulty (tretí menší v roku 2014).

Hlavným problémom Argentíny je chronický deficit štátneho rozpočtu. Od polovice 20. storočia, od nástupu prezidenta Juana Peróna k moci, takmer každý rok vykazuje Argentína deficit štátneho rozpočtu. Krátkodobo vykazovala Argentína prebytok štátneho rozpočtu od roku 2003 do roku 2008 (pozri tab. č. 1). Dôvody sú uvedené dané výsledkami jej zahraničného obchodu tak, ako to dokumentuje tabuľka č. 5. Deficit štátneho rozpočtu rieši Argentína emisiou peňazí a aktívnym zadlžovaním sa v zahraničí, čo spôsobuje infláciu.

Tabuľka 1: Deficit štátneho rozpočtu Argentíny ako % HDP

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
-3,6	-6,4	-2,0	0,9	4,0	2,1	1,9	1,1	1,2	-1,5	
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
-1,39	-2,75	-3,02	-3,25	-4,25	-6,0	-6,6	-6,6	-5,52	-4,4	- 11,42

Prameň: PLECHER, H. (2020a): Argentina's budget balance in relation to GDP 2020.

Krajina exportuje najmä poľnohospodársku produkciu. Jej príjmy z dovozu sú nízke. Preto je pre Argentínu problematické splácať svoje zahraničné dlhy.

² THE ECONOMIST. (2020): Argentina defaults yet again, but hopes to get off lightly.

³ WORLDOMETERS. (2020): GDP by Country.

⁴ UNCTAD. (2020): Total merchandise trade.

⁵ TIKKANEN, A. (2020): Néstor Kirchner.

⁶ JONES, M. P. (2020): Cristina Fernández de Kirchner.

⁷ WALLENFELDT, J. (2020b): Mauricio Macri.

⁸ WALLENFELDT, J. (2020a): Alberto Fernández.

⁹ BARTENSTEIN, B. – MAKI, S. – GERTZ, M.: One Country, Nine Defaults: Argentina in a Vicious Cycle.

Tabuľka 2: Zahraničný dlh ako % HDP

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
24	26	82	67	68	32	24	22	16,7	16,7
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
34,1	29,7	27,1	25,5	28,2	26,1	32,7	36,6	51,7	61,8

Prameň: CEIC. (2020): Argentina External Debt: % of GDP.

1.1 Default roku 2001

Novým impulzom pre ďalšie ekonomické problémy v Argentíne sa stala ázijská kríza v roku 1998. Rast vnútornej a zahraničnej zadlženosti a banková kríza dosiahli maximum v roku 2001 resp. 2002 a znamenali najhlbšiu ekonomickú, politickú a sociálnu krízu v modernej histórii Argentíny. V roku 2002 zadlženosť dosiahla 166,7 mld USD (pozri tab. č. 3). Argentína musela koncom roka 2001 vyhlásiť neschopnosť splácať svoje zahraničné záväzky (default). V krízovej situácii a v akútnom nedostatku dolárových rezerv štátu sa v roku 2001 vláda rozhodla o skonfiškovaní dolárových úspor občanov v argentínskych bankách, konvertovala ich na pesos (ARS) alebo vrátila ich majiteľom v podobe štátnych obligácií.¹⁰

Tabuľka 3: Vládny dlh Argentíny v mld. USD

2001	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
53,7	166,7	139,2	80,5	70,6	62,1	53,8	55,4	43,5
2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
38,9	40,4	43,5	44,7	52,6	53,1	56,6	86,0	89,4

Prameň: TRADINGECONOMICS. (2020): Argentina Government Debt to GDP.

Default z roku 2001 vyradil Argentínu z medzinárodných finančných trhov do roku 2016. V roku 2017 Argentína emitovala storočné dolárové obligácie, po ktorých bol veľký dopyt.¹¹

Tabuľka 4: Vývoj HDP Argentíny v rokoch 2002 až 2019¹²

2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
-10,9 %	8,8 %	9,0 %	8,0 %	9,0 %	4,1 %	-5,9 %	10,1%	6,0 %
2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
-1,0 %	2,4 %	-2,5 %	2,7 %	-2,1 %	2,7 %	-2,5 %	-2,2 %	

Prameň: TRADINGECONOMICS. (2020): Argentina Government Debt to GDP.

1.2 Úloha zahraničného obchodu v riešení zahraničnej zadlženosti Argentíny

V súvislosti s defaultom v roku 2001 sa zameriame na pozitívnu úlohu zahraničného obchodu v ekonomike Argentíny pri prekonaní krízového stavu.

Po kríze 2001 a následnom defaulte Argentína hľadala zdroje financovania svojho ekonomického rozvoja. Získanie ďalších finančných prostriedkov od domácich a zahraničných veriteľov bolo takmer nemožné. Emisia ďalšej peňažnej masy viedla k inflácii a následkom čoho narastalo sociálne napätie. Vláda sa rozhodla skoncentrovať sa na exportný model rozvoja, ktorý mal zabezpečiť prebytkovú obchodnú bilanciu získanie finančných prostriedkov v zahraničných menách. Súčasne vláda prijímala antiimportné opatrenia na ochranu domácich výrobcov a na obmedzenie výdavkov v zahraničných menách. V polovici prvej dekády 21. storočia napomohli vysoké ceny na exportované suroviny hospodárskemu rastu Argentíny atiež

¹⁰ JACOBS, B. L. (2003): Pesification and Economic Crisis in Argentina: The Moral Hazard Posed by a Politicized Supreme Court.

¹¹ COHEN, L. – RABOUIN, D. (2017): Argentina raises eyebrows with surprise 100-year bond sale.

¹² COUNTRYECONOMY. (2020): Argentina GDP.

k navýšenie dolárových rezerv. Kľúčovú úlohu v pokrízovom období zohral v ekonomike Argentíny absolútny rast exportu i jeho podiel na HDP.

Tabuľka 5: Zahraničný obchod Argentíny

	Export		Import		Zahranično obchodná bilancia		PZI	
	mld USD	% HDP	mld USD	% HDP	mld USD	% HDP zmena	mld USD	% HDP
1991	14,56	10,36	11,53	6,08	3,03	1,60	2,44	1,29
1992	15,01	6,6	18,61	8,13	-3,51	-1,53	4,43	1,94
1993	16,36	6,91	22,05	9,31	-5,69	-2,40	2,79	1,18
1994	19,39	7,53	27,30	10,6	-7,91	-3,07	3,63	1,41
1995	24,98	9,68	26,04	16,09	-1,06	-0,41	5,61	2,17
1996	28,38	10,43	30,15	11,08	-1,77	-0,65	6,95	2,55
1997	30,93	10,56	37,41	12,78	-6,49	-2,21	9,16	3,13
1998	31,14	10,42	38,67	12,93	-7,53	-2,52	7,29	2,44
1999	27,86	9,83	32,76	11,56	-4,9	-1,73	23,99	8,46
2000	31,22	17,29	33,77	11,64	-1,85	-0,65	10,42	3,67
2001	31,11	14,28	27,74	10,27	3,51	1,31	2,17	0,81
2002	25,74	11,24	13,07	13,37	14,31	15,01	2,15	2,2
2003	33,08	12,53	18,77	14,71	14,31	11,22	1,65	1,29
2004	39,27	10,71	27,74	16,85	11,53	7,00	4,12	2,51
2005	46,20	14,41	34,39	17,31	11,81	5,94	5,27	2,65
2006	53,55	14,62	40,48	17,41	13,07	5,62	5,54	2,38
2007	65,16	16,24	52,57	18,28	12,59	4,38	6,47	2,25
2008	79,76	18,45	66,32	18,34	13,45	3,72	9,37	2,69
2009	65,13	19,56	48,27	14,50	16,86	5,06	4,02	1,21
2010	80,21	18,93	67,97	16,04	12,27	2,90	11,39	2,68
2011	97,81	18,45	88,84	16,76	8,97	1,69	10,84	2,04
2012	88,66	16,24	78,01	14,29	10,64	1,95	15,32	2,81
2013	80,69	14,62	81,24	14,72	-0,55	-0,1	9,82	1,78
2014	75,82	14,41	73,69	14,00	2,13	0,40	5,07	0,96
2015	63,67	10,71	70,06	11,78	-6,39	-1,07	11,76	1,98
2016	69,84	12,53	75,60	13,57	-5,80	-1,04	3,26	0,58
2017	72,26	11,24	84,85	13,98	-17,60	-2,71	11,52	1,79
2018	74,24	14,28	85,36	16,42	-11,17	-2,14	11,87	2,28
2019	77,75	17,29	67,91	15,10	9,83	2,19	6,24	1,39

Prameň: MACROTRENDS. (2020): Argentina.

Proexportná politika bola úspešná. V roku 2002 dosiahol objem exportu 25,7 mld USD, v roku 2011 to už bolo 97,81 mld USD. Sumárny prebytok zahraničného obchodu za tieto roky dosiahol 130 mld USD (pozri tab. č. 5). Argentínska vláda tak mohla úspešne znižovať zahraničnú dlhovú zaťaženosť.

2 Vývoj argentínskej ekonomiky v druhej dekáde 21. storočia

Od roku 2011 zaznamenáva argentínska ekonomika opäť nerovnomerný, skôr negatívny rast (pozri tab. č. 4). Súčasne možno opäť sledovať (pozri tab. č. 1) narastajúci deficit štátneho rozpočtu. Deficit štátneho rozpočtu bol ešte stále financovaný vďaka príjmom z exportu a dodatočnými peňažnými emisiami v súvislosti s vyradením Argentíny z medzinárodných finančných trhov až do roku 2017. Vláda Cristiny Fernández de Kirchner financovala deficit štátneho rozpočtu príjmami zo ziskov znárodneného ropného priemyslu¹³ a znárodnením súkromných penzijných fondov, čo bolo označované za ich faktickú likvidáciu.¹⁴

2.1 Mauricio Macri

V prezidentských voľbách v roku 2015 zvíťazil predstaviteľ stredopravých neoliberalných síl Mauricio Macri.¹⁵ Zvíťazstvo Mauricia Macriho ukončilo 14 ročné vládnutie Kirchnerovcov, predstaviteľov perónizmu či novodobého kirchnerizmu. Víťazstvo Mauriciovi Macrimu zabezpečil jeho predvolebný program, ktorý sľuboval kardinálnu zmenu ekonomickej politiky - uskutočnenie liberálnych reforiem, boj s infláciou, boj s korupciou a protekcionizmom, boj s chudobou, zosilnie integrácie Argentíny do svetovej ekonomiky.¹⁶ Nová politika Mauricia Macriho bola označovaná ako „*macrinomika*.“ Za vlády M. Macriho sa znižovali výdavky štátneho rozpočtu za účelom dosiahnutia vyrovnaného rozpočtu. Boli skrátané mnohé sociálne dávky, ktoré boli občanom poskytované za vlády Kirchnerovcov. Za štyri roky vládnutia Mauricio Macri splnil mnohé zo svojich sľubov, priviedol však Argentínu k ďalšej platobnej neschopnosti k ďalšiemu v histórii už deviatemu defaultu.

Tabuľka 6: Inflácia v Argentíne

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
-0,9%	-1,1%	25,9%	13,4%	4,4%	9,6%	10,9%	8,8%	8,6%	6,3%
2010	2011	2012	2013	2015	2016	2017	2018	2019	
10,46%	9,78%	10,04%	10,62%	26,7%	41,2%	25,7%	34,28%	53,55%	

Prameň: PLECHER, H. (2020b): Inflation rate in Argentina 2019.

Za vlády Mauricia Macriho devalvovalo argentínske pesos z 9,1 ARS za 1 USD na 48,22 ARS za USD (pozri tab. č. 7), t. j. znehodnotilo sa viac ako päťnásobne. Ročná inflácia sa tiež výrazne zvýšila (pozri tab. č. 6).

Tabuľka 7: Výmenný kurz USD/ARS

2000	2001	2002		2003	2004	2005	2006	2007	2009	2009	
1,0	1,0	1,4		3,26	2,9	2,9	3,0	3,0	3,1	3,4	
2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
3,9	4,1	4,54		6,5	8,11	9,1	14,77	16,56	28,08	48,22	76,8

Prameň: FOCUSECONOMICS. (2020): Exchange Rate in Argentina.

Zvyšovanie cien, inflácia majú silný vplyv na spotrebiteľský model nielen v Argentíne a vyvolávajú „dolarovú horúčku.“ V septembri 2019 vláda M. Macriho zaviedla devízovú kontrolu, aby zastavila odlev kapitálu a stabilizovala devízové rezervy. Exportéri museli repatriovať zisky, právnické a fyzické osoby, ktoré chceli nakúpiť americké doláre, museli pre

¹³ BRONSTEIN, H. (2012): Argentina nationalizes oil company YPF.

¹⁴ BARRIONUEVO, A. (2008): Argentina Nationalizes \$30 Billion in Private Pensions.

¹⁵ WALLENFELDT, J. (2020b): Mauricio Macri.

¹⁶ KOVALSKI, M. A. (2019): Lessons learned from the Argentine economy under Macri.

túto transakciu získať osobitné povolenie.¹⁷ Devalvácia argentínskeho pesos znížila osobné príjmy obyvateľstva. Ekonomickú situáciu sa prezidentovi Macrimu nepodarilo vyriešiť. Nepodarilo sa zabezpečiť hospodársky rast (pozri tab. č. 4), inflácia presahovala 50 %, 30 % obyvateľov žilo v roku 2019 za hranicou chudoby.¹⁸ Stav argentínskej ekonomiky ku koncu vládnutia prezidenta Macriho bol označovaný ako „macrisis.“¹⁹ Vzniknutá sociálno-ekonomická situácia sa v prezidentských voľbách obrátila proti politike Mauricio Macriho.

2.2 Prezident Alberto Fernández a posledný argentínsky default

Zatiaľ posledný deviaty argentínsky default sa de facto začal 12. augusta 2019, keď na tzv. predbežných voľbách PASO (Primarias Abiertas, Simultáneas y Obligatorias)²⁰ zvíťazil predstaviteľ opozície peronista - kirchenerista Alberto Fernández, budúci argentínsky prezident. Očakávaná hospodárska politika Alberta Fernández viedla k odlevu kapitálu z Argentíny. Prezidentský kandidát Alberto Fernández sľúbil občanom, že zruší trhové reformy M. Macriho a jeho nepopulárne úsporné opatrenia. Ako perónista chcel pokračovať v populistickú politiku – znižovať deficit štátneho rozpočtu stimulovaním ekonomiky cestou zvyšovania spotreby – miezd a dôchodkov. Navrhoval substitúciu dovozu domácou výrobou, stimulovanie exportu apod. Okrem toho, plánoval znížiť dane pre malých podnikateľov, napomáhať obnoveniu kolektívnych zmlúv (podpora úlohy odborov) a ochranu pracovníkov, nezvyšovanie platieb za komunálne služby, zníženie úrokových sadzieb centrálnej banky a znova sa vrátiť k regulácii cien a podnikania. Takýmto spôsobom sa mal zmeniť ekonomický model a štát mal hrať znova významnejšiu úlohu v ekonomike.²¹

Dňa 22. mája 2020 o 17,00 newyorského času sa Argentína oficiálne ocitla v stave platobnej neschopnosti (defaultu), keď nezaplatila sumu splatnú k danému termínu vo výške 503 mil USD dolárových obligácií, ktoré boli emitované v súlade s právom štátu New York.²² Argentína navrhla veriteľom reštrukturalizáciu svojich finančných záväzkov, to znamená odloženie splatnosti dlhu. Verejný dlh Argentíny dosahuje 324 mld USD, čo predstavuje 90% HDP.²³ Argentínskej vláde sa podarilo uzatvoriť s 99 % veriteľov dohodu o reštrukturalizácii svojich záväzkov v hodnote 65 mld USD, t. j. de facto oddialiť ich splatnosť.²⁴

Záver

Argentínska ekonomika niekoľko desiatok rokov vykazuje ekonomickú nerovnováhu - deficit štátneho rozpočtu, deficit platobnej bilancie – nedostatočné devízové príjmy v porovnaní s výdavkami, zastaranú výrobnú štruktúru, export založený na exporte surovín – najmä poľnohospodárskych, infláciu, devalváciu národnej meny a opakovanú platobnú neschopnosť.

Ešte v druhej polovici 20. storočia patrila Argentína k bohatým štátom (merané HDP p.c.) vo svetovej ekonomike. Táto jej pozícia sa neustále zhoršuje. Ekonomiky, ktoré sa modernizujú a reštrukturalizujú, odsúvajú Argentínu na nižšie priečky v dosahovanej konkurencieschopnosti vo svetovej ekonomike. Neochota obyvateľov podrobiť sa

¹⁷ THE CONVERSATION. (2019): Argentina: how inflation, debt and poverty combined to deliver a brutal primary election result for president Mauricio Macri.

¹⁸ FONTEVECCHIA, A. (2019): Et Tu Macri? And Then Fall Argentina: An Analysis Of The Failure Of Mauricio Macri's Economic Plan.

¹⁹ RABOUIN, D. (2019): Argentina's Mauricio Macri has the country in a "Macrisis".

²⁰ DATOS ARGENTINA. (2019): Resultados Provisorios Elecciones Primarias, Abiertas, Simultáneas y Obligatorias (PASO) 2019.

²¹ PEREZ, S. (2019): Argentine President Alberto Fernández's Inauguration Marks Return of Peronism.

²² RBC. (2020): Argentina okazalas v sostojanii defolta po vneshnemu dolgu.

²³ TASR. (2020): Argentína zbankrotovala deviaty krát vo svojej histórii.

²⁴ ARNOLD, T. – JOURDAN, A. (2020): Argentina strikes \$65 billion debt deal to avert hard default.

štrukturálnym zmenám v ekonomike – za cenu dočasného zníženia životnej úrovne – zhoršujú postavenie krajiny vo svetovej konkurencii. Zhoršuje sa tým však z dlhodobého hľadiska i ekonomická a sociálna situácia všetkého obyvateľstva. Na záver uvedieme citát amerického ekonóma Paula Samuelsona, ktorý vyriekol v roku 2005: „*Keby sa ma v roku 1945 spýtali, ktorá časť sveta má najväčšie perspektívy, povedal by som, že Latinská Amerika - Argentína a Čile. Je tam mierne podnebie a obyvateľstvo európskeho pôvodu. Absolútne som sa mýlil.*“²⁵

Použitá literatúra:

1. ARNOLD, T. – JOURDAN, A. (2020): Argentina strikes \$65 billion debt deal to avert hard default. [online]. In: *Reuters*, 10. 11. 2020. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.reuters.com/article/us-argentina-debt-idUSKCN2500RH>.
2. BARTENSTEIN, B. – MAKI, S. – GERTZ, M.: One Country, Nine Defaults: Argentina in a Vicious Cycle. [online]. [Citované 10. 9. 2019.] Dostupné na internete: <https://www.bloomberg.com/news/photo-essays/2019-09-11/one-country-eight-defaults-the-argentine-debacles>.
3. BARRIONUEVO, A. (2008): Argentina Nationalizes \$30 Billion in Private Pensions. [online]. In: *The New York Times*, 10. 11. 2020. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.nytimes.com/2008/10/22/business/worldbusiness/22argentina.html>.
4. BRONSTEIN, H. (2012): Argentina nationalizes oil company YPF. [online]. In: *Reuters*, 10. 11. 2020. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.reuters.com/article/us-argentina-ypf-idUSBRE8421GV20120504>.
5. CEIC. (2020): Argentina External Debt: % of GDP. [online]. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/argentina/external-debt—of-nominal-gdp>.
6. COHEN, L. – RABOUIN, D. (2017): Argentina raises eyebrows with surprise 100-year bond sale. In: *Reuters*, 10. 11. 2020. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.reuters.com/article/argentina-bonds-idUSL1N1JG17S>.
7. COUNTRYECONOMY. (2020): Argentina GDP. [online]. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://countryeconomy.com/gdp/argentina>.
8. DATOS ARGENTINA. (2019): Resultados Provisorios Elecciones Primarias, Abiertas, Simultáneas y Obligatorias (PASO) 2019. [online]. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://datos.gob.ar/dataset/otros-resultados-provisorios-elecciones-primarias-abiertas-simultaneas-obligatorias-paso-2019>.
9. FOCUSECONOMICS. (2020): Exchange Rate in Argentina. [online]. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.focus-economics.com/country-indicator/argentina/exchange-rate-aop>.
10. FONTEVECCHIA, A. (2019): Et Tu Macri? And Then Fall Argentina: An Analysis Of The Failure Of Mauricio Macri's Economic Plan. [online]. In: *Forbes*, 10. 11. 2020. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.forbes.com/sites/afontevecchia/2019/10/09/et-tu-macri-and-then-fall-argentina-an-analysis-of-the-failure-of-mauricio-macris-economic-plan/?sh=129f486e4165>.
11. GLAESER, E. L. – DI TELLA, R. – LLACH, L. (2018): Introduction to Argentine exceptionalism. [online]. In: *Latin American Economic Review*, 2018, roč. 27, č. 1, s. 1-22. [Citované 10. 11. 2020.] DOI 10.1007/s40503-017-0055-4. Dostupné na internete:

²⁵ GLAESER, E. L. – DI TELLA, R. – LLACH, L. (2018): Introduction to Argentine exceptionalism.

- https://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/LAER%20Introduction%20to%20Argentina%20Exceptionalism_3c49e7ee-4f31-49a0-ba21-6e2b726cd7c5.pdf.
12. JACOBS, B. L. (2003): Pesification and Economic Crisis in Argentina: The Moral Hazard Posed by a Politicized Supreme Court. [online]. In: *University of Miami Inter-American Law Review*, 2003, roč. 34, č. 3, s. 391-434. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://repository.law.miami.edu/umialr/vol34/iss3/2/>.
 13. JONES, M. P. (2020): Cristina Fernández de Kirchner. [online]. In: *Encyclopaedia Britannica*, 10. 11. 2020. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.britannica.com/biography/Cristina-Fernandez-de-Kirchner>.
 14. KOVALSKI, M. A. (2019): Lessons learned from the Argentine economy under Macri. [online]. In: *Brookings*, 10. 11. 2020. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.brookings.edu/blog/up-front/2019/09/05/lessons-learned-from-the-argentine-economy-under-macri/>.
 15. MACROTRENDS. (2020): Argentina. [online]. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.macrotrends.net/countries/ARG/argentina/>.
 16. PEREZ, S. (2019): Argentine President Alberto Fernández's Inauguration Marks Return of Peronism. [online]. In: *The Wall Street Journal*, 10. 11. 2020. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.wsj.com/articles/argentine-president-alberto-fernandezs-inauguration-marks-return-of-peronism-11576000543>.
 17. PLECHER, H. (2020a): Argentina's budget balance in relation to GDP 2020. [online]. In: *Statista*, 10. 11. 2020. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.statista.com/statistics/316916/argentinas-budget-balance-in-relation-to-gdp/>.
 18. PLECHER, H. (2020b): Inflation rate in Argentina 2019. [online]. In: *Statista*, 10. 11. 2020. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.statista.com/statistics/316750/inflation-rate-in-argentina/>.
 19. RABOUIN, D. (2019): Argentina's Mauricio Macri has the country in a "Macrismus". [online]. In: *Axios*, 10. 11. 2020. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.axios.com/argentina-mauricio-macri-economic-crisis-dfb2c5dc-596a-47f9-b1d9-6fbb3f7afc27.html>.
 20. RBC. (2020): Argentina okazalas v sostojanii defolta po vneshnemu dolgu. [online]. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.rbc.ru/economics/23/05/2020/5ec807519a79476a86654968>.
 21. TASR. (2020): Argentína zbankrotovala deviaty krát vo svojej histórii. [online]. In: *Pravda*, 10. 11. 2020. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://ekonomika.pravda.sk/firmy-a-trhy/clanok/552435-argentina-zbankrotovala-deviaty-krat-vo-svojej-historii/>.
 22. THE CONVERSATION. (2019): Argentina: how inflation, debt and poverty combined to deliver a brutal primary election result for president Mauricio Macri. [online]. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://theconversation.com/argentina-how-inflation-debt-and-poverty-combined-to-deliver-a-brutal-primary-election-result-for-president-mauricio-macri-121960>.
 23. THE ECONOMIST. (2020): Argentina defaults yet again, but hopes to get off lightly. [online]. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.economist.com/the-americas/2020/05/23/argentina-defaults-yet-again-but-hopes-to-get-off-lightly>.
 24. TIKKANEN, A. (2020): Néstor Kirchner. [online]. In: *Encyclopaedia Britannica*, 10. 11. 2020. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.britannica.com/biography/Nestor-Kirchner>.

25. TRADINGECONOMICS. (2020): Argentina Government Debt to GDP. [online]. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://tradingeconomics.com/argentina/government-debt-to-gdp>.
26. UNCTAD. (2020): Total merchandise trade. [online]. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://stats.unctad.org/handbook/MerchandiseTrade/Total.html>.
27. WALLENFELDT, J. (2020a): Alberto Fernández. [online]. In: *Encyclopaedia Britannica*, 10. 11. 2020. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.britannica.com/biography/Alberto-Fernandez>.
28. WALLENFELDT, J. (2020b): Mauricio Macri. [online]. In: *Encyclopaedia Britannica*, 10. 11. 2020. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.britannica.com/biography/Mauricio-Macri>.
29. WORLDMETERS. (2020): GDP by Country. [online]. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.worldometers.info/gdp/gdp-by-country/>.
30. WORLDMETERS. (2020): GDP per Capita. [online]. [Citované 10. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.worldometers.info/gdp/gdp-per-capita/>.

Kontakt:

Dr. h. c. prof. Ing. Ľudmila Lipková, CSc.

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava 5

Slovenská republika

e-mail: ludmila.lipkova@euba.sk

SOCIAL-ECONOMIC AND LEGAL IMPERATIVES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Vladlena Lisenco

University of European Studies of Moldova, str. Ghenadie Iablocikin 2/1, Chisinau, MD-2069, Moldova
e-mail: vlada.lisenco@gmail.com

Abstract: the article considers the main program documents for the implementation of sustainable development goals, notes the main problems of the implementation of sustainable development goals, legal imperatives, and also analyzes socio-economic human rights enshrined at the level of national and international law. The article analyzes the assessment of the implementation of international obligations, indicators of international development in the social and economic spheres, makes certain forecasts and conclusions. The article presents opportunities for development in the context of the implementation of the Global Action Plan until 2030. Sustainable development is considered on the mutually reinforcing links between economic growth, environmental protection and employment expansion.

Key words: social and legal imperatives; human rights; The United Nations Sustainable Development Goals; law principles

JEL: O1, O15, I31

1 Legal imperatives for sustainable development

According to scientists, globalization is one of the leading trends of the world development¹. At the same time, it is one of the most discussed and poorly studied processes, covering to a different extent all the elements of the world socio-economic system. Three dimensions (of understanding) of globalization can be distinguished: the constantly ongoing historical process; universalization and homogenization of the world; openness of national borders. The mutual influence of the process of globalization and the process of transition to sustainable development determines the first level of consideration of the problems of transition to sustainable development. This is primarily due to the division of the levels of transition to sustainable development in regulatory legal acts of various levels and the recognition that the transition to sustainable development at the global (international level) is the highest goal in the hierarchy of goals for achieving the normative quality of sustainable development.

The transition to sustainable development is recognized globally as a way to overcome negative trends associated with a change in the quality of the socio-natural environment as a result of the manifold activities of a constantly growing global society. With the transition to sustainable development, a new type of social relations arises, which has an integral character associated with the need at various levels (global, regional, national and local) to support the development of society, in which the growth of the quality of life of each individual and society as a whole would be combined with biosphere-compatible activities in various areas of public life.

Traditionally, UN documents are generally considered among the first legal documents defining the transition to sustainable development: the Declaration of Principles of the United Nations Stockholm Conference on the Human Environment (1972), «Agenda 21» adopted by the UN Conference on the Environment and Development (Rio de Janeiro, 1992) and others.

¹ MELVILLE, A. (2015): Moscow State Institute of International Relations (University) MFA of Russia. Prospect Publishers, p. 538.

These sources of international law have actually determined the basic principles and directions of the actions of the UN member states on the transition to sustainable development. Sustainable development summits held in the new millennium, incl. the UN Conference on Sustainable Development in Rio de Janeiro, also known as Rio+20 (June 2012) confirmed a steady trend towards the development of theoretical and practical foundations for the transition to sustainable development at the global, regional and national levels.

On September 25, 2015, 193 UN member states approved the 17 Sustainable Development Goals (SDGs) of the 2030 Agenda for Sustainable Development, which are global goals that will be guiding the actions of the international community over the next 15 years (2016-2030). This agenda outlines the vision for a fairer, more peaceful world where no one is left behind. The new program includes 17 goals, 169 targets and 230 indicators; means of implementation and global partnership; analysis and follow-up actions.

Two other important documents of 2015 are integral parts of the 2030 Agenda: the Addis Ababa Action Agenda which is the framework for financial and non-financial means of implementation and the Paris Agreement on Climate Change which is the global agreement to combat climate change.

The transition to sustainable development is quite individual for each state. This individuality is determined not only by its place and role in the international economic system, natural resources, political, demographic and other factors. It depends to a great extent on the degree of development of the legal system of the state, the characteristics of lawmaking and law enforcement processes, flexibility and readiness for the transformations of the branches of this system.

2 Indicators of international development in social and economic spheres

The trend of a large-scale transition of the world community to a sustainable future, which began in 2002 with the proclamation at the World Summit on Sustainable Development in Johannesburg, has become obvious. It was also determined that the benchmark for the development of national law was the need to «promote sustainable development by adopting and ensuring the observance of clear and effective laws in order to support sustainable development, as well as by taking other measures to strengthen the institutional framework for sustainable development»². The identification of social parameters among the components of sustainable development, which include along with well-being (the level and quality of life, the level of poverty) also the provision of basic social benefits and services, substantive and social equality, employment, the quality of human and social capital³, allows to consider its legal regulation and entrenchment at the level of international and national law as a legal basis and, in certain cases, a legal imperative for sustainable development.

However, modern realities make it necessary to revise the established traditions, including ones in law, regarding the regulatory actions and regulation of relations in the social sphere, and, therefore, determination of the composition of legal imperatives. In this case, legal imperatives should be understood as a system of law in a broad sense, both the actual mandatory provisions, the application of which is typical for certain branches of law, and the norms that are dispositive. It should be noted that the legal norms in force in the social sphere are dispositive to a great extent, and often the legislator fixes the level of guarantees that are provided through contractual regulation.

It is obvious that the current legislation, faced with the crisis events caused by the pandemic, was not ready for effective legal regulation. The system of social protection and

² Plan of Implementation of the World Summit on Sustainable Development (2002): Use and protection of natural resources, pp. 63 - 134.

³ KANAeva, O. (2018): Social imperatives of sustainable development, pp. 26-58.

social security that has been formed for decades and traditional labor legal relations do not fully meet the needs of society.

As noted in the annotation to the Social Progress Index results of 2020, which provide a comprehensive picture of the life experiences of more than 7 billion people in 163 countries, «The new coronavirus has not just identified weak toilet paper supply chains and the real cost of childcare, it has done more; he undermined the traditional criteria of success by highlighting the need for a comprehensive response that goes beyond one-dimensional benchmarks such as unemployment and GDP»⁴. The index reflects results related to all 17 Sustainable Development Goals and shows that if current trends persist, the world will not achieve the goals before 2082. The data also shows that if urgent action is not taken, the COVID-19 pandemic will set the world back by another decade, delaying the achievement of the goals until 2092 – more than 60 years after the fixed date of 2030. Therefore, under current conditions, speaking about the social and legal imperatives with regard to the group of human rights under consideration, it should be noted that the UN Sustainable Development Goals, the achievement of which is intended to solve the global problems of mankind, should be considered as the basis for building a certain system of legal norms.

The global community has made some progress – albeit unsustainable and insufficient to achieve the goals – in areas such as improving maternal and child health, expanding access to electricity and increasing the representation of women in government. However, increasing food shortage, environmental deterioration and persistent inequality have wiped out these achievements as well.

According to the latest data and estimates used in this year's review report on progress towards 17 Goals⁵, the poorest and most vulnerable groups of the population, including children, the elderly, the disabled, migrants and refugees, have been most negatively affected by the COVID-19 pandemic. The consequences of the pandemic are placing an exceptionally huge burden on women. According to some estimates, in 2020, 71 million people will be again below the extreme poverty line – the number of poor people all over the world will grow for the first time since 1998. Even those who were previously safe are at risk to face poverty and hunger because of loss of income, limited social protection and prices rise.

The underemployment and unemployment are consequences of the crisis, which means that about 1.6 billion workers in the informal spheres who are already in vulnerable situations could be seriously affected: according to some estimates, their earnings fell by 60 percent⁶ in the first month of the crisis. The impact of the COVID-19 pandemic is seriously threatening more than a billion slum dwellers worldwide, who suffer from lack of appropriate housing, domestic water supplies and separate toilets, partial or complete lack of waste disposal systems, overcrowded public transport and limited access to official medical institutions.

Women and children are also among the most negatively affected by the pandemic⁷. Disruptions in the provision of healthcare services and vaccination, limited access to rational and nutritious food services in 2020 could result in an increase in mortality of children under 5 years in the hundreds of thousands and in the tens of thousands of maternal deaths. A sharp increase in the number of reports of domestic violence against women and children has been recorded in many countries.

As a result of school closures, 90 percent of pupils worldwide (1.57 billion people) have stopped studying, more than 370 million children have been left without proper school meals. Many pupils cannot be covered by distance learning due to the lack of computers and home

⁴ Social Progress Index (2020).

⁵ Sustainable Development Goal indicators website (2020).

⁶ TOSHCHENKO, J. (2018): Precariat: from proto-class to the new class, pp. 36-40.

⁷ Goal 17 of the Sustainable Development Goals: Partnership for sustainable development (2020): Website of the International Atomic Energy Agency.

internet. About 70 countries reported moderate and serious disruptions in the provision of vaccination services or a complete cessation of vaccination of children in March and April 2020⁸.

As more families are below the extreme poverty line, the risk increases that children in poor and disadvantaged communities will become victims of child labor, child marriage and child trafficking. It is very likely that for the first time in 20 years, the progress achieved by the world community in reducing child labor may be partially lost.

The following SDG targets, which are directly related to human rights in the social sphere, should be addressed to contribute to sustainable development: Goal 1 – End poverty, Target 1.3 - Implement nationally appropriate social protection systems and measures for all, including floors, and by 2030 achieve substantial coverage of the poor and the vulnerable; Goal 3 – Good health and well-being – Target 3.8 – Achieve universal health coverage, including financial risk protection, access to quality essential health-care services and access to safe, effective, quality and affordable essential medicines and vaccines for all; Goal 8 – Decent work and economic growth, Target 8B - By 2020, develop and operationalize a global strategy for youth employment and implement the Global Jobs Pact of the International Labour Organization⁹.

3 Challenges to achieving the Millennium Development Goals

Under the stated topic, I will dwell on some provisions of international and national law related to human rights in the social sphere, in particular, taking into account the specified target of the SDGs, social human rights. In terms of the pandemic and the economic crisis caused by it, special attention is paid to the ability of a state to ensure a guaranteed level of social rights. Analyzing the current situation, one can only partially draw analogies with world crisis situations of a global nature.

A report by the UN High Commissioner for Human Rights prepared after the deepest economic crisis of 2008 noted that the crisis-related austerity measures directly affect all economic, social and cultural rights, including the right to health, food, work, social security and education¹⁰. This report analyzes the consequences of the crisis and austerity for the fulfillment of human rights obligations by states and notes that these measures can only be justified if measures that are taken effectively protect the rights proclaimed by the International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights (p. 71 of the Report).

Later, in 2016, the participants of the UN General Assembly at a meeting dedicated to the activities of states in the field of social protection, noted that «social protection is the main priority of development. Well-designed and implemented social safety systems can have a strong impact on countries, increase human capital and productivity, eradicate poverty, reduce inequality and contribute to social peace. They are an important part of national development strategies for achieving inclusive growth and sustainable development with equitable social results»¹¹.

Expanding social protection is one of the four pillars of the Decent Work Agenda; it forms the core of the ILO's Flagship program «Building social protection floors for all». Social protection is closely related to the other three pillars of the Decent Work Agenda (DWA), as job stability, productivity and security are highly dependent on social protection networks. Access to social protection and its expansion is the subject of many ILO standards, while the

⁸ KUZNETSOVA, O. (2020): Regulation of employment and unemployment as social phenomena in the regional labor market, p. 29-34.

⁹ UN Sustainable Development Goals (2015).

¹⁰ Report of the UN High Commissioner for Human Rights (2013): Economic and Social Council. Geneva.

¹¹ Ibid.

implementation of social protection schemes and the management of social security institutions are often (and should always be) carried out through social dialogue¹².

Speaking about the system of legal imperatives, the conventions and recommendations of the International Labor Organization should be mentioned. They are basic acts for national legal systems in securing the level of guarantees of social rights. As for the regional level of this system, the acts of the CIS, the Eurasian Economic Union, the Council of Europe should be mentioned.

Since the notion of «social and legal imperatives» is understood by scientists in different ways, the terms «social imperatives», «legal imperatives», «social parameters» and others are more often found in scientific literature on law and economics. Under this topic, we consider it appropriate to highlight a number of principles that can be used as the basis for the development of social and legal imperatives both in lawmaking and in the theory of law. Most representatives of modern legal science agree on the universal significance of general principles of law in the field of fundamental human rights. At the legislative level, this is confirmed by the fact that states provide regular reports on the implementation of the provisions of international acts – conventions, declarations and others in terms of compliance with national legislation, as well as compliance with the specified international norms. Given the above-mentioned, we can single out the following principles:

- priority of protecting human rights;
- principle of financial and economic stability, which includes a sufficient, necessary amount of funds allocated from various sources to cover the costs associated with the functioning of the social security system of the state;
- inadmissibility of arbitrary restriction of rights and freedoms, expressed in the constitutional prohibition on the adoption of laws that abolish or diminish the rights and freedoms of a person and a citizen;
- principle of establishing a balance between state guarantees and personal responsibility of a person in the social sphere. This type of balance is an integral feature of a social state, which is intended to provide not only minimum guarantees for disabled persons, but also to promote the realization of rights in the sphere of education and healthcare and, thereby, strive to achieve the progress of society;
- principle of ensuring the level of social protection not lower than the level established by minimum international standards;
- expansion of social protection for those in need while stimulating the economic activity of the population and participation in the formation of extrabudgetary social funds.

Conclusion

The SDGs are based on the 8 Millennium Development Goals (MDGs), set out by the Millennium Declaration, which also represent a shift in the global vision of the approach to development. They are universal – the 2030 Agenda is relevant for both developed and developing countries; indivisible – not one of the goals is separable from the rest of them, they all require an integrated and collaborative approach; sustainable, integrating three aspects of sustainable development – economic, social and environmental; ambitious, dedicated to eradicating poverty and hunger while managing natural resources sustainably.

Sustainable development is based on mutually reinforcing links between economic growth, environmental protection and employment. In terms of the world of work, sustainable development includes high employment and quality working environments and cover aspects

¹² Global Partnership for Social Protection for All for achieving Sustainable Development Goals (2016): New York, Joint Meeting of the UN General Assembly, World Bank, International Labor Organization.

such as employment policy development, safe working conditions, social protection, good labor relations and human resource development strategies. The concept of a sustainable living standard is sometimes used as a substitute term for sustainable employment and work in the formal and informal economy, with an emphasis on a person's potential to maintain and increase their ability and capabilities, both now and in the future, without depleting the natural resource base.

Consideration of the problems of transition to sustainable development in the legal environment is a necessary condition for creating an effective mechanism for ensuring the transition to sustainable development, and, if the transition goals are achieved, a mechanism for managing sustainable development at the international and national levels. It should be noted that the system of socio-political norms that determines various aspects of the activities of individual social groups, institutions and society as a whole is created by state bodies (legal norms) and social institutions (corporate norms), social groups (norms of behavior, morality), and the whole system norms are formed and then transformed/modernized gradually, under the influence of political, economic and social institutions of society. The society's awareness of the problems of transition to sustainable development has led to the emergence of a new institution of influence, closely related to the quality of the existing socio-natural systems of various levels.

A comprehensive approach to sustainable development is gaining momentum. The discussion and implementation plan of the 2002 World Summit on Sustainable Development reflected the international recognition that politics should be based on two pillars: economics and social issues. The report of the World Commission on the Social Dimension of Globalization «A Fair Globalization: Creating Opportunities for All» argues for achieving environmental goals as part of the social dimension of globalization.

Sustainable development as a doctrinal concept has been dominating the minds of scientists for a long time. However, a full-fledged transition to sustainable development will be possible only in the case of legal entrenchment at various levels of definition, general and specific principles, objects of regulation, indicators (criteria), etc. of sustainable development, as well as the formation of interstate and state management structures capable of effectively implementing a set of administrative, economic and information management methods aimed at achieving a given quality level of sustainable development.

In fact, we are talking about building a multi-level management system for the transition to sustainable development, which imposes certain restrictions on various types of human activity due to the need to preserve the environment for present and future generations of humankind, which have to reproduce itself in the same quality and evolve not under the influence of predominantly artificial factors, but, on the contrary, the traditional impact of natural environmental factors.

In conclusion, I would like to quote the words of Dennis Meadows, the famous scientist and researcher in the sphere of systems management. He said: «It seems to me that the sustainable development is not the ultimate goal, but how we move towards this goal»¹³.

References:

1. KANAeva, O. (2018): Social imperatives of sustainable development. In: *Newsletter of the St. Petersburg State University. Economics*, 2018, Vol. 34, No. 1, pp. 26-58.
2. KUZNETSOVA, O. (2020): Regulation of employment and unemployment as social phenomena in the regional labor market. Moscow, 2020.
3. MELVILLE, A. (2015): Moscow State Institute of International Relations (University) MFA of Russia: Prospect Publishers, 2015.

¹³ MEADOWS, D. – RANDERS, J. – BEHRENS W. (1991): *The Limits to Growth*, p. 208.

4. MEADOWS, D. – RANDERS, J. – BEHRENS, W. (1991): The Limits to Growth/ Translated from English. Moscow: MSU Press, 1991.
5. TOSHCHENKO, J. (2018): Precariat: from proto-class to the new class. Moscow, 2018.
6. UN Sustainable Development Goals (2015): Electronic source: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals>.
7. Report of the UN High Commissioner for Human Rights (2013). Economic and Social Council. Geneva. Electronic source: <https://undocs.org/pdf?symbol=ru/E/2013/L.7>.
8. Social Progress Index (2020): Electronic source: <https://www.socialprogress.org>.
9. Sustainable Development Goal indicators website (2020): Electronic source: <https://unstats.un.org/sdgs>.
10. Iaea (2020): Goal 17 of the Sustainable Development Goals: Partnership for sustainable development (2020): Electronic source: <https://www.iaea.org/ru/o-nas/cel-17-v-oblasti-ustoychivogo-razvitiya-partnerstvo-v-interesah-ustoychivogo-razvitiya>.
11. Global Partnership for Social Protection for All for achieving Sustainable Development Goals (2016): New York, Joint Meeting of the UN General Assembly, World Bank, International Labor Organization. Electronic source: <https://www.social-protection.org/gimi/gess/NewYork.action?id=34>.

Contact:

prof. Vladlena Lisenco, DrSc.

University of European Studies of Moldova

Ghenadie Iablocikin 2/1

Chisinau, MD-2069

Moldova

e-mail: vlada.lisenco@gmail.com

PRELIMINARY CONSEQUENCES OF QUARANTINE RESTRICTIONS FOR A CULTURAL INSTITUTION

Olha Lukovska ^a – Iryna Orlenko ^b – Nataliia Zlenko ^c

^a Faculty of Publishing-Printing and Information Technology, the Ukrainian Academy of Printing,
19 Pid Goloskom Str., 79020 Lviv, Ukraine, e-mail: olhalukovska@yahoo.com.

^b Social Sciences and Management of Social and Cultural Activities State institution, South-Ukrainian National
Pedagogical University named after K.D. Ushinsky, 26 Staroportofrankivska Str., Odesa, Ukraine,
e-mail: irinaorlenko901@gmail.com.

^c Educational and Scientific Institute of Culture and Arts, Sumy State Pedagogical University named after
A. S. Makarenko, 87 Romenska Str., 40002 Sumy, Ukraine, e-mail: zlenkonat1981@gmail.com.

Abstract: The cultural institutions' activity plays a significant role not only in the spiritual life of human, but also has a positive effect on the economy of the city (region, country). The paper analyses the economic impact of cultural institutions on the host city. Based on the initial data of the Lviv Art Palace for 2014-2020, this cultural institution impact on the economy of the city of Lviv has been determined. Preliminary calculations of losses from the restriction of the Lviv Art Palace due to the Covid-19 pandemic have been made. The article examines the experience of the EU and the US in developing and implementing measures to support cultural institutions. Based on the analysis, the mechanisms improving the financial condition of the Lviv Palace of Arts under quarantine restrictions' conditions are proposed.

Key words: cultural institution, quarantine, economic impact, Lviv Art Palace

JEL: Z11, Z32

Introduction

The cultural institutions play an important role in the cultural and social life of society. They are one of the important components of culture that play an important role in preserving national identity, the formation of spiritual and aesthetic values of society.

A cultural institution is a legal entity, whose main activity is activity in the field of culture. In Ukraine, cultural institutions include structural units of a legal entity, if the functions of such a unit are to conduct activities in the field of culture.¹ In this study, culture is understood as a set of material and spiritual heritage of a particular human community (ethnic group, nation), accumulated, consolidated and enriched over a long period, passed from generation to generation, includes all arts, cultural heritage, cultural values, science, education and reflects the level of development of this community.²

In Ukraine, by type of ownership, cultural institutions can be public, community or private property. The cultural institutions include theatres, concert organizations, philharmonics, cultural centres, production agencies, professional art groups, film studios, film, video rental institutions, publishers, museums, archives, reserves, art galleries (exhibitions), libraries, clubs, art schools, studios, cinemas, circuses, parks of culture and recreation, architectural, design, advertising, and restoration centres and workshops, etc.³

The activity of cultural institutions is a necessary factor in the formation and development of human and society. Cultural institutions preserve the heritage, interpret the past, explore the future, and create conditions to meet the spiritual needs of human. They also offer places where communities can come together, interact, create and value cultural diversity.

¹ On culture (2011): Law of Ukraine.

² Ibid.

³ Ibid.

According to Nestorenko and Lukovska, the support of cultural achievements and traditions was seen mainly as a factor in helping to strengthen the social capital of the community, increase trust in public institutions. The significant influence of cultural factors on the way of life, individual behaviour, nature of consumption, values related to environmental protection and the interaction of society with nature was also determined. At the same time, much less attention was paid to the economic component of the impact of the cultural institutions on society.⁴

In recent decades in many countries the view on the culture role (network of cultural institutions) in the economic development of the city (region, country) has changed significantly. Increasingly, the cultural sector is seen as a strategic tool for community development and solving not only its social and environmental but also economic problems.

Cultural institutions, including galleries and art palaces, play a significant role not only in the cultural life of society, but also directly affect the economy of the city (region, country). The impact of a cultural institution on the economy should be considered in two ways:

1) direct costs of the cultural institution (its employees, visitors) for goods and services of local (regional, national) producers. These costs are supported by domestic entrepreneurs, who in turn employ people to sell goods and provide services needed by the cultural institution;

2) indirect or induced costs in the city (region, country). Firms and individuals who receive direct payments spend part of these funds in an economy, thus creating the need to create additional jobs.

But due to the quarantine restrictions introduction in 2020, which were in force in most European countries, including Ukraine, cultural institutions found themselves in a very difficult situation. Most of 2020 they did not work or worked in a very limited format. All this will have negative consequences for the economy of the city (region, country).

1 Literature review

Numerous studies show that cultural institutions play a significant role in the development of society. But beyond the cultural impact, the cultural institutions are also essential to the urban, regional and national economy – generating GDP, stimulating jobs, and contributing taxes. In particular, the cultural institutions have a positive impact on the economy of their locations.

By creating added value and jobs, the activities of cultural institutions are a direct contribution to the city's economy. While individual artists' jobs are hardly counted and economically significant, art markets, cultural management and the activities of cultural institutions do represent a large employment sector. This impact is greater if the city is built as a tourist destination at the expense of such resources, thus dramatically increasing the market potential of such services.⁵

Studies on both sides of the Atlantic prove the impressive impact of cultural institutions on the economy. In the United Kingdom the arts and cultural institutions, in 2016, directly generated £21.2bn in turnover, £10.8bn in Gross Value Added. £8.6bn of this amount was contributed by the market segment of the arts and cultural institutions. The remaining £2.2bn was contributed by the non-market segment. The UK arts and cultural institutions generated 137,250 jobs and £6.1bn in employee compensation.⁶ The study took into account the contribution of such arts and cultural sectors as book publishing, sound recording and music publishing, performing arts, support activities to performing arts, artistic creation, and operation of arts facilities including the operation of concert and theatre halls.

⁴ NESTORENKO, T. – LUKOVSKA, O. (2016): The role of museums in the development of the local economy, p. 116.

⁵ BORG, J. – RUSSO, A.P. (2005): The impacts of culture on the economic development of cities.

⁶ Contribution of the arts and culture industry to the UK economy (2019): Report for Arts Council.

Also, the report of Americans for the Arts demonstrates that the non-profit arts and cultural institutions is an economic driver in communities. These organizations support jobs, generate government revenue, and are a cornerstone of tourism. In the USA the non-profit arts institution generated \$166.3 billion of economic activity in 2015 – \$63.8 billion in spending by arts and cultural institutions and an additional \$102.5 billion in event-related expenditures by their audiences. This activity supported 4.6 million jobs and generated \$27.5 billion in revenue to local, state, and federal governments.⁷

A significant part of the research is devoted to determining the economic impact of a cultural institution on the city on the examples of museums.

The impact of museums on the economy of city (region) is based on the economic activity of the museums themselves and the costs of visitors who come to the museum from other cities (countries). In the study of Piekkola et al, there were observed that in Finland about 3% –4% of spending occurring in the museum visit is allocated to the museum itself.⁸ Most of the money for a museum trip is spent on travel, food, accommodation, shopping and more. It shows that a museum as cultural institution generates additional revenue for local business. It should be borne in mind that part of the remaining 96% of the expenditures of museum visitors is used to cover the cost of travel to the city of the museum. In Finland the share of municipalities of the total funding of museums is about €75 million. The total impact of museum visitors in the regional economies with multiplier effects is between €340 and €500 million. It demonstrates that the museums produce to their locations almost solely as tax revenues the sum the municipalities have invested in them.⁹

In the United States, museums are seen as the engines of the local and national economy. In 2016 the museums' GDP contribution was \$50 billion of direct, indirect, and induced effects as the impact of museums spreads through the US economy. Museums created and supported 726,200 jobs. This included the 372,100 jobs that were directly provided in the museum sector in the US. In 2016, the fiscal contribution was \$12 billion. This was made up of \$8 billion in federal taxes and \$4 billion in state and local taxes.¹⁰

The new museums play significant role in local economy. For example, the Gaudí Centre as a new museum has a considerable impact on the local economy (a city in the province of Tarragona – southern Catalonia) and the cultural investments can play an important role in generating income at a local level.¹¹

The quarantine restrictions since March 2020, have led to a significant deterioration in the economic condition of cultural institutions in many countries. The positive impact of the activities of cultural institutions on the economy of the city (region, country) has also significantly decreased.

For example, due to survey of International Council of Museums, as to the economic impact from the pandemic, more than 80% of museum programs were reduced and about one-third of museums were forced to reduce staff.¹² Almost all museums around the world have to reduce their activities and more one-tenth are probably going to be eternally closed. The survey shows, that more vulnerable museums are those with a shorter history or in a place with only a few museums. Therefore, for the Lviv Art Palace as for the cultural institution with a short history and which is located in Lviv – a city with a large number of cultural institutions and attractive locations for visitors, it will be very difficult to survive in a situation of quarantine restrictions without assistance.

⁷ The Economic Impact of America's Nonprofit Arts and Culture Industry (2017).

⁸ PIEKKOLA, H. – SUOJANEN, O. – VAINIO, A. (2014): Economic impact of museums.

⁹ Ibid.

¹⁰ Museums as Economic Engines (2017): A National Report.

¹¹ LLOP, M. – ARAUZO-CAROD, J.M. (2012): Economic impact of a new museum on the local economy: "the Gaudí Centre", p. 17.

¹² Report shows Covid-19's impact on museums (2020).

2 The purposes of the study

The purpose of the study is to determine the preliminary economic consequences of quarantine restrictions due to the Covid-19 pandemic for cultural institutions and for host city (on the example of the Lviv Art Palace and the city of Lviv, Ukraine). The object of the study is to develop recommendations to reduce the negative impact of quarantine restrictions on the state of the Lviv Art Palace – based on a study of the solving experience this problem by cultural institutions in Europe and the United States. To analyse the losses from quarantine restrictions, the data of the primary documentation of the Lviv Art Palace and the audit results of this cultural institution activities were used.

3 Results

The cultural sector itself is important in terms of its economic impact and employment. It contributes to numerous channels of positive social impact (welfare and health, education, inclusion, urban regeneration, etc.). And this sector is one of the most affected by the pandemic, in which large cities often have the largest share of jobs.¹³ All this fully applies to the well-known in western Ukraine cultural institution – Lviv Art Palace.

Lviv Art Palace is a cultural and art centre. It was opened in 1996. It is the largest cultural and art centre in Ukraine. With a total area of 8.7 thousand square meters the area of exhibition halls is 3.6 thousand square meters. Lviv Art Palace has 12 exhibition halls with an area of over 3.6 thousand square meters. The halls are located on four floors and some of them are over 8 meters high. In front of the palace there is an area for open-air actions. The palace has a conference hall for 200 people with a stage, as well as an art living room.

For almost 25 years, the space of the Lviv Art Palace has been actively used for artistic purposes. It hosts various exhibitions of contemporary artists and sculptors, performances, film screenings... This is one of the largest buildings in Lviv, where many works of contemporary art are collected and a large number of different events are concentrated. In particular, every year the Lviv Art Palace hosts more than 200 cultural, artistic, educational, business events, presentations, meetings, charity events aimed at the development of the region.

Lviv Art Palace acts as a mediator between the modern art environment and art lovers, presents the achievements of modern and traditional art to the public, promotes the cultural potential of the city, develops ties between the regions of Ukraine and neighbouring countries. In recent years, Lviv Art Palace has become a kind of bridge for the integration of Ukrainian culture and art into the European art space.

This cultural institution also cooperates with many universities, public organizations, and other art centres in Lviv and Ukraine in general. Among the permanent partners are the National Union of Artists of Ukraine, the Lviv Union of Designers, the Club of Ukrainian Artists, the Ukrainian Academy of Printing, the Lviv Academy of Arts and others.

Many cultural and educational events are held annually in the Lviv Art Palace. In February 2020, a chocolate festival was held in the Love Edition version. But since March 2020, more than 50 art events didn't take place in Lviv Art Palace. The prepared expositions of the Shevchenko Days, which included 6 art exhibitions, never met their spectators. Among others, there were no exhibitions of iconic artists of Lviv, such as Victor Stognut, Mykola Opanashchuk, Bohdan Oliynyk, Lubomyr Krysa. International exhibitions of the Hungarian Society, professors of the Wroclaw Academy of Arts were also cancelled. Due to the difficult situation, the annual Spring Salon was forced to go online. It did not give the expected result and caused disappointment of the artists, and accordingly lost its prestigious position. There was no exhibition-competition of political, social and cultural poster "Ukrainian poster in Lviv", events dedicated to the Artist's Day, Independence Day, Easter, Christmas, etc.

¹³ Culture shock: Covid-19 and the cultural and creative sectors (2020): OECD Policy Responses to Coronavirus (Covid-19).

Annual landmarks for Lviv – the International Autumn Salon and the Publishers' Forum – have been cancelled too, which has a detrimental effect on the cultural and artistic situation of the city as a whole. There were also no planned children's exhibitions, an embroidered shirt festival, children's competitions, personal exhibitions, etc.

According to preliminary calculations, from March to September 2020, the Lviv Art Palace did not receive: entrance tickets 525 000 UAH (18.8 thousand euros), discounted tickets (7.4 thousand euros). Losses due to the cancellation of key fairs and exhibitions are: Publishers' Forum – 390 000 UAH (14 thousand euros), exhibition-fair Elite-expo 140 000 UAH (5 thousand euros), exhibition-fair Dental 140 000 (5 thousand euros).

Total unearned income during the quarantine period amount to about UAH 2.5 million (90 thousand euros). The number of visitors who will not get to the Lviv Art Palace during 2020 is approximately 10,500.

Despite the deterioration of the financial condition of the palace, the Lviv Art Palace will fully fulfil its obligations to employees in 2020. During the quarantine restrictions all 46 palace employees received a full salary.

In 2014-2018, in the structure of the palace's revenues, most of it was targeted funding from the regional budget. Moreover, this share increased from 64.4% in 2014 to 68.4% in 2018.¹⁴

One third of the palace's income is the amount of income from the sale of services. In other words, it comes from the activities of the palace (ticket sales, cultural events, renting premises, etc.). The amount of income from the sale of services is mainly formed at the expense of income from events (80%). Revenues from ticket sales is about 5% of total revenues from the sale of services. A similar distribution of sources of income in the income structure of the Lviv Art Palace was observed in 2019.¹⁵ The share of revenues from the sale of services decreased (from 35,6% in 2014 to 28% in 2019). In the total amount of income (11 589 thousand UAH or 414 thousand euros) income from economic activities of the palace amounted to 3263 thousand UAH (116.5 thousand euros).

Thus, in 2020, due to quarantine restrictions, the loss of income of the Lviv Art Palace is expected to be at the level of 25% of the total income of this cultural institution. And if the costs of paying salaries, utility bills are financed by the Lviv Art Palace at the expense of operating income (which the palace receives from the regional budget), then this cultural institution will not have the funds to finance its development.

Cultural institutions in different countries have faced declining revenues due to quarantine restrictions. Given the uncertainty of quarantine restrictions, the search for new formats of activities and additional sources of funding is facing all cultural institutions.

Some cultural institutions dealt with this situation in their own way and organized activities to support the arts through online broadcasts by filling out their free time for people.¹⁶ The Slovak National Gallery, with its extended workplaces throughout Slovakia, closed the gallery on exactly 10 March under the instruction of the Ministry of Culture of the Slovak Republic. Since this time, the gallery has been working on a plan to strategically launch the institution in a virtual way. The activities that the employees presented to the public mainly concerned social networks, web portals and video portals – YouTube.¹⁷ The art gallery, in the form of a digital gallery, was realized by the Italian gallery Uffizi, its “fight against coronavirus

¹⁴ Audit report on the results of the State Financial Audit of the activities of the Municipal Institution of Culture of the Lviv Regional Council Cultural and Art Centre "Lviv Art Palace" for the period from 01.01.2014 to 30.06.2018 (2018).

¹⁵ Report on the use of income (profits) of a non-profit organization (2019): Script.

¹⁶ ŠKORUPOVÁ, M (2020): Alternative activities during a pandemic period in the sphere of cultural institutions.

¹⁷ SNG (2020): Projekt Slovenská náhradná galéria.

art". To the public via the social network Facebook, it presents a gallery, called Uffizi's Decameron with the greatest works of art by world authors.¹⁸

Cultural products in the form of live performances by symphony orchestras, the free broadcasting of world-renowned operas and making the jewels of world literature available by several libraries have strengthened the idea of bringing artistic experiences to the public, despite the unfavourable situation in several countries. The Metropolitan Opera in New York published a different title of the opera every day through an audio-visual recording, which opera lovers could enjoy for free. Each title was made available for 20 hours to reach as many people around the world as possible, regardless of time zones.¹⁹

The lockdown has given rise to museums' digital activities, as their events on social media platforms increased more than 50%,²⁰ although many museums were already present on social networks or posted their collections online for public access before quarantine. Digitalisation activities, according to the survey, have increased by at least 15%, and social media presence has doubled for more than half of museums.²¹

Quarantine restrictions have also opened up new opportunities for cultural institutions in Ukraine. Thus, during the quarantine period the staff of the Territory of Terror Museum had more time and opportunities to collect information and record evidence. Via Skype people were ready to give interviews while in different parts of the world. Most of the materials (photos, documents, videos, etc.) that the team carefully collected around the world were digitized and actively published on the museum's official Facebook page.²² In Cherkasy (Ukraine), the staffs of the Palace of Youth give online concerts.²³

However, the teams of some cultural institutions are not yet able to adapt to the changes brought by the Covid-19 pandemic. Actors of Cherkasy Music and Drama Theatre named after Shevchenko rehearses, teaches lyrics, poems and songs of future performances, works with phonograms, communicates by telephone with the director. Employees of the Cherkasy Regional Academic Puppet Theatre are engaged in self-development during quarantine.²⁴ But it all happens offline. And these theatres can lose the loyalty of their viewers.

However, even the active presence of an online cultural institution is not able to compensate for the loss of revenue. Online events will contribute to the preservation and development of the staff of the cultural institution, the recognition of the institution among online visitors, who can hope to come to this cultural institution after the pandemic. In order to survive in the conditions of quarantine restrictions, cultural institutions need to find other sources of funding. One such source is financial support from a government and municipal administration.

EU countries have responded quickly to the cultural institutions closure following the Covid-19 pandemic. For example, in Denmark the Ministry of Culture's initiatives deferral of payment of VAT, A-tax, B-tax and Am-contribution, cover 75% of employees' salaries, if they promise not to cut staff, salary compensation for self-employed and freelancers, compensation for corporate fixed expenses, compensation for cancellation of major events, easier access to loans for cultural institutions. At the beginning of spring lockdown, the Ministry of Culture of France announced an emergency fund of 22 million euros for various cultural sectors impacted by the coronavirus crisis. This first fund will include 10 million for music, 5 million for entertainment, 5 million for literature and 2 million for visual arts. Greece as a first response on

¹⁸ BALLOVÁ, D. (2020): Naživo zo štúdia, divadlo a knihy na Instagrame, virutálna prechádzka galériou.

¹⁹ MURPHY, CH. (2020): The Metropolitan Opera will stream operas for free in wake of coronavirus.

²⁰ Report shows Covid-19's impact on museums (2020).

²¹ Museums, museum professionals and Covid-19 (2020): Report.

²² "Museum on pause" – how museums and galleries are quarantined (2020).

²³ KALIUZHNA, S. (2020): How Cherkasy cultural institutions work during quarantine.

²⁴ Ibid.

lockdown contributed €15 million to support contemporary culture and its creators and to increase the sector's resilience through a complete plan.²⁵

Ukraine is also implementing activities to support cultural institutions that have suffered as a result of quarantine restrictions. On July 8, 2020, the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine was adopted, according to which, in particular, 590,000 hryvnias (20.3 million euros) were allocated to support cultural institutions (through the provision of institutional support to legal entities by the Ukrainian Cultural Foundation) and 47,000 thousand million euros (1.7 million euros) – to cover the costs associated with the loss of income and own revenues of cultural institutions under the Ministry of Culture and Information Policy.²⁶ But the Lviv Art Palace is subordinated to the Lviv Regional Council. So, it cannot claim to receive money from state budget for cover the costs associated with the loss of income and own revenues.

Lviv Art Palace must apply to the Lviv Regional Council for compensation for losses due to quarantine restrictions. It is also worth using the experience of US cultural institutions, many of which are private and do not receive government support. Under conditions of quarantine restrictions, the Interpid Museum actively attracts donations from spectators.²⁷

In 2020, the phrase became popular – *The world will never be the same as before*. Therefore, the management of any cultural institution, including Lviv Art Palace, must rely primarily on their own strength and the strength of the team, actively cooperate with visitors and spectators, and find new formats of their activity.

Conclusions

So, in this research, we set the goals and obtained the following conclusions.

Cultural institutions play an important role in the formation and development of the cultural space of the community. Also, their activities have a positive impact on the economy of the city (region, country). Mutually beneficial relations are established between the cultural institution and the city. The growing attractiveness of a city as a tourist destination contributes to the increase in the number of visits to the cultural institution located on its territory. Different studies show that cultural institutions' activities create jobs not only in cultural sector but also in other sectors of the economy. However, closing or restricting the activities of a cultural institution has negative consequences for the local economy: reduction of the number of jobs, reduction of funding for city institutions, if the cultural institution is financed from the state budget, etc. In 2020, quarantine restrictions of cultural institutions' work have led to the curtailment of their activities, reducing revenues and reducing their positive impact on the city.

Lviv Art Palace as a leading cultural institution of Western Ukraine plays a significant role in the cultural life of the city and region. Due to quarantine restrictions from March to September 2020, 200 events did not take place in this cultural institution. The palace did not receive 2.5 million hryvnias (90 thousand euros). Despite the deteriorating financial condition of the Lviv Palace of Arts, in 2020 this cultural institution is fully fulfilling its obligations to employees. No one was released during the quarantine restrictions. All 46 employees of the palace receive a full salary. The study substantiates that to stimulate the multiplier effect of the Lviv Art Palace on the economy of the city (region) it is necessary to provide financial assistance from the regional and state budgets. The palace must also use new formats of its activities for the increasing revenues. The Lviv Palace of Arts should apply the experience of

²⁵ How is the European cultural sector responding to the current corona crisis? (2020).

²⁶ On the allocation of funds for the implementation of certain measures aimed at preventing the occurrence and spread, localization and elimination of outbreaks, epidemics and pandemics of acute respiratory disease Covid-19 caused by coronavirus SARS-CoV-2 (2020): Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine.

²⁷ Economic impact of Covid-19 on cultural institutions (2020).

foreign cultural institutions and, in particular, attract donations from visitors and other art connoisseurs.

References:

1. Audit report on the results of the State Financial Audit of the activities of the Municipal Institution of Culture of the Lviv Regional Council Cultural and Art Centre "Lviv Art Palace" for the period from 01.01.2014 to 30.06.2018 (2018). State Audit Office of Ukraine. 22.08.2018. Script (In Ukrainian).
2. BALLOVÁ, D. (2020): Naživo zo štúdia, divadlo a knihy na Instagrame, virutálna prechádzka galériou. Kultúra žije na sociálnych sieťach. [online]. In: *Denník N*, Available online: <https://dennikn.sk/1801877/nazivo-zo-studia-divadlo-a-knihy-na-instagrame-virtualna-prechadzka-po-galerii-kultura-zije-na-socialnych-sietach/?ref=suv>.
3. VAN der BORG, J. – RUSSO, A.P. (2005): The impacts of culture on the economic development of cities. [online]. In: *European Institute for Comparative Urban Research*, Erasmus University Rotterdam. Available online: <https://www.wien.gv.at/meu/fdb/pdf/intern-vergleichsstudie-ci-959-ma27.pdf>.
4. Contribution of the arts and culture industry to the UK economy. Report for Arts Council (2019): London, England. April 2019, 66. Available online: https://www.artscouncil.org.uk/sites/default/files/download-file/Economic%20impact%20of%20arts%20and%20culture%20on%20the%20national%20economy%20FINAL_0_0.PDF.
5. Culture shock: Covid-19 and the cultural and creative sectors (2020). OECD Policy Responses to Coronavirus (Covid-19). 7 September 2020. Available at: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/culture-shock-covid-19-and-the-cultural-and-creative-sectors-08da9e0e/>.
6. Economic impact of Covid-19 on cultural institutions (2020): Available online: https://www.youtube.com/watch?v=pPTmq36D-ug&ab_channel=PIX11News.
7. How is the European cultural sector responding to the current corona crisis? (2020). Available online: <https://www.eunicglobal.eu/news/how-is-the-european-cultural-sector-responding-to-the-current-corona-crisis>.
8. KALIUZHNA, S. (2020): How Cherkasy cultural institutions work during quarantine. Available online: <https://suspilne.media/83838-zapali-svicku-u-cerkasah-vsanuvali-zertv-golodomoriv-v-ukraini/> (In Ukrainian).
9. LLOP, M. – ARAUZO-CAROD, J.M. (2012): Economic impact of a new museum on the local economy: "the Gaudí Centre". In: *Lett Spat Resour Sci*, 2012, 5, pp. 17–23. <https://doi.org/10.1007/s12076-011-0061-0>.
10. MURPHY, CH. (2020): The Metropolitan Opera will stream operas for free in wake of coronavirus. Available online: <https://www.vulture.com/2020/03/coronavirus-the-metropolitan-opera-to-stream-free-operas.html>.
11. "Museum on pause" – how museums and galleries are quarantined (2020): Available online: <https://supportyourart.com/words/mezeji-na-pauzi> (in Ukrainian).
12. Museums, museum professionals and Covid-19 (2020): Report. International Council of Museums. Available online: <https://icom.museum/wp-content/uploads/2020/05/Report-Museums-and-covid-19.pdf>.
13. Museums as Economic Engines (2017): *A National Report. An Economic Impact Study for the American Alliance of Museums*. Oxford Economics, December 2017.
14. NESTORENKO, T. – LUKOVSKA, O. (2016): The role of museums in the development of the local economy. In: *Contemporary issues of culture and art*. Edited

- by Karolina Janczy, Olga Lukovska, Tetyana Nestorenko. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Technicznej w Katowicach, Katowice, 2016, pp. 110-118 (In Ukrainian).
15. On the allocation of funds for the implementation of certain measures aimed at preventing the occurrence and spread, localization and elimination of outbreaks, epidemics and pandemics of acute respiratory disease Covid-19 caused by coronavirus SARS-CoV-2 (2020): Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine. July 8, № 592 (In Ukrainian).
 16. On culture. Law of Ukraine (2011). Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, № 24, art.168 (In Ukrainian).
 17. PIEKKOLA, H. – SUOJANEN, O. – VAINIO, A. (2014): Economic impact of museums. University of Vaasa Levón Institute, 2014, Publication 139a, 62. Available online: http://www.museoliitto.fi/doc/Economic_impact_of_museums.pdf.
 18. Report on the use of income (profits) of a non-profit organization (2019). Script (In Ukrainian).
 19. Report shows Covid-19's impact on museums (2020). Available online: http://en.chinaculture.org/2020-06/15/content_1481174.htm.
 20. SNG (2020): Projekt Slovenská náhradná galéria. Available online: <https://medium.com/sng-online/projekt-slovensk%C3%A1-n%C3%A1hradn%C3%A1-gal%C3%A9ria-1e414cd20d89>.
 21. ŠKORUPOVÁ, M (2020): Alternative activities during a pandemic period in the sphere of cultural institutions. «EUREKA: Social and Humanities», Number 3.
 22. The Economic Impact of America's Nonprofit Arts and Culture Industry (2017). Available online: <https://artsconsulting.com/arts-insights/the-economic-impact-of-americas-nonprofit-arts-and-culture-industry/>.
 23. The impact of coronavirus on education and culture (2020): Ministry of Education and Culture of Finland. Available online: <https://minedu.fi/en/the-impact-of-coronavirus-on-education-and-culture>.

Contacts:

prof. Olha Lukovska, D. Sc.

Faculty of Publishing-Printing and Information Technology
the Ukrainian Academy of Printing
19 Pid Goloskom Str.
79020 Lviv
Ukraine
e-mail: olhalukovska@yahoo.com

Iryna Orlenko, PhD.

Social Sciences and Management of Social and Cultural Activities State institution
South-Ukrainian National Pedagogical University named after K.D. Ushinsky
26 Staroportofrankivska Str.
Odesa
Ukraine
e-mail: irinaorlenko901@gmail.com

doc. Nataliia Zlenko, PhD.

Educational and Scientific Institute of Culture and Arts
Sumy State Pedagogical University named after A. S. Makarenko
87 Romenska Str.
40002 Sumy
Ukraine
e-mail: zlenkonat1981@gmail.com

BIBLIOMETRIC MAPPING ON SMART CONCEPT RESEARCH

Ingrid Majerova ^a – Ainur Abdrazakova ^b

^a School of Business Administration in Karvina, Silesian University in Opava, Univerzitni nam. 1934/3, 73340 Karvina, Czech Republic, e-mail: majerova@opf.slu.cz

^b School of Economics and Trade, Lanzhou University of Finance and Economics, No. 4 Villa Road, Heping Campus, Gansu Province, China, 730101, e-mail: apainur@gmail.com

Abstract: The objective of the paper is to determine the current status of scientific research activities in the field of SMART economy concept. This study deals with bibliometric analysis of more than 2,000 research in the period of twenty years using the broader concept of “Smart Economy”. The results show that the examined topic had strong progress in the last six years and mostly it was dealt with experts from China and the U.S. Half of studies were in the form of proceedings papers and when the researches were published in journals, the most “used” was Sustainability and Journal of Cleaner Production, which indicates the often research areas: engineering, computer science and business economics. The linkages among innovation, demand, than among smart cities, smart grid and internet were found.¹

Key words: Bibliometric analysis, binary counting, countries, full counting, research areas, SMART economy

JEL: O44, R11

Introduction

Nowadays the word “smart” is very often used and a lot of “smart” things are everywhere around us – we use smart grids and technologies, we meet smart solutions, we eat smart burgers at Mc’Donalds, we live in smart flats and smart cities, we own smart properties, etc. All of the above can be covered by one term – a smart economy. But what we can imagine under this term, what is a smart economy’s definition? According to Vinod Kumar², smart economy is characterized as a knowledge-based, sharing and green economy based on creativity and innovation, with establishment of innovation clusters and innovation through networks, using Internet of Things (IoT) and Information and communications technology (ICT), mutual cooperation between enterprises, research institutions, and citizens, creating jobs and social responsibility under Triple Helix Model in which governments, businesses, and academia have changing roles. Smart economy develops an economy that results in benefits for all its economic subjects. This economy is characterized not only by high productivity of technology, labour, capital and land, but is also focused on support of local culture, heritage, agro-industry and sustainable tourism. Smart economy is strongly connected with new digital revolution mentioned in one of the documents of European Union – this revolution (through the increasing use of the Internet) transforms every part of society, every sector in industry, apparatus of government and all interactions among the economic subjects³. Using ICT in smart economy is based on using the innovations in smart cities and agglomerations, development of e-commerce, building the smart energy grids and expanding of sharing economy businesses through transportation and logistics, and last but not least creation of smart services in

¹ This paper was supported by the grant project CZ.02.1.01/0.0/0.0/17_049/0008452 “SMART Technologies to Improve the Quality of Life in Cities and Regions“.

² VINOD KUMAR, T. M. (2020): Smart Environment for Smart Cities.

³ DIGITALEUROPE (2016): DIGITALEUROPE’s Views on the Internet of Things.

healthcare, waste recycling, parking, business incubators, etc. Step by step with practical introduction of smart elements into all spheres of economy, it is interesting to follow the evolution and state of scientific interest in this issue. The aim of this paper is ascertain the scientific research activities in this field using the bibliometric analysis. For this purpose, more than 2,000 published researches in the period of 1991 to 2019 were downloaded from the database Web of Science Clarivate Analytics to examine development of research categories, the countries and journals. The advanced search was used with the term “smart (and) economy” and combination of three words: title-abstract-keywords. To obtain the results, the software Vosviewer was used in two ways – in binary and full counting. The main motivation for writing this paper was the absence of more detailed mapping of scientific interest in the issue of smart economy, although other "smart" fields have been subjected to bibliometric analysis, as indicates the following part. It is therefore the first attempt, which of course has its limitation and will be further analysed in the future. This paper is structured as follows: Second section describes the approaches to the issue of smart economy that covers many fields. Third section discusses the research methodology with used methods and dataset. Fourth section summarizes the obtained data of bibliometric analysis including the comparison of both binary and full counting. In the fifth section will be discussed the results of analysis. The last section concludes the obtained facts of this paper with mentioned limitations and future studies.

1 Literature review

Although we have not found any bibliometric analysis of the term smart economy, it is theoretically defined in many ways. Torres et al.⁴ claim that Smart economy involves the knowledge economy, where innovation and technologies are considered as the most important driving force. Smart economy involves the economy, which is creating a favourable business environment in order to attract new and retain the existing businesses⁵. An important role in the long-term urban growth is played by high-technology and creative industries and a ‘soft’ infrastructure (knowledge networks, voluntary organizations, free of crime environment, after dark entertainment economy). Smart economy includes the employment of information technologies and telecommunications in the companies’ activities, new smart business processes, and a smart technology sector⁶. From the point of view of Schaffers et al.⁷ Smart economy focuses on promoting the employment of renewable energy sources and increasing the energy efficiency. Davis and Mullin⁸ looked at smart economy as a green economy that encourages reduction of the amount of carbon dioxide in industry and is the clean economy. Giffinger⁹ claims that Smart economy is related to economic competitiveness and involves innovation, entrepreneurship, economic image, efficiency and the labour market flexibility, integration in local and international markets as well as the ability to transform. Likewise, Ariffin¹⁰ defines Smart economy is competitive in the spheres of innovation, entrepreneurship, intellectual property, efficiency, and the labour market flexibility and integrates in global markets. According to Bakici et al.¹¹ Smart economy involves the establishment of innovation

⁴ TORRES et al. (2005): E-government and the transformation of public administrations in EU countries: Beyond NPM or just a second wave of reforms?

⁵ HOLLANDS, R. G. (2008): Will the real smart city please stand up?

⁶ DIRKS, S. – KEELING, M. (2009): A Vision of Smarter Cities: How Cities Can Lead the Way into a Prosperous and Sustainable Future.

⁷ SCHAFFERS et al. (2011): Smart Cities and the Future Internet: Towards Cooperation Frameworks for Open Innovation.

⁸ DAVIS, A.R. – MULLIN, S.J. (2011): Greening the economy: interrogating sustainability innovations beyond the mainstream.

⁹ GIFFINGER, R. (2011): European Smart Cities: the need for a plane related understanding.

¹⁰ ARIFFIN, A. (2012): Iskandar Malaysia’s Definition of Smart City.

¹¹ BAKICI, T. – ALMIRALL, E. – WAREHAM, J. (2013): A Smart City Initiative: the Case of Barcelona.

clusters and mutual cooperation between enterprises, research institutions, and the citizens in order to develop, implement, and promote innovation through these networks. Zygiaris¹² characterises Smart economy as ability to employ the given resources for the development and implementation of innovative solutions. Anttiroiko et al.¹³ take Smart economy as a networking economy, developing new cooperation models in production, distribution, and consumption.

As mentioned above, the bibliometric analysis of the term “smart economy” were not found, but several studies that are connected with this subject exist. They examined the issue of “smart” in databases of Web of Science and Scopus, and most used were the smart cities or smart city^{14 15 16 17 18}. Alawadhi et al.¹⁹ claim that the economies of smart cities express the ability to overcome economic challenges, create new jobs, establish new businesses, and increase regional attractiveness and competitiveness.

Other authors focused on similar topics: Fellnhofer²⁰ analyses the issue of smart specialisation in co-citation analysis and found out that the most authors are from two institutions – European Commission and OECD. Strozzi et al.²¹ reviewed the smart factory concept, Tomaszewska and Florea²² claimed that in urban smart mobility is the term smart city the most “in vogue”, likewise Fu and Zhang²³ in their research of urban sustainability concept. Nobre and Tavares²⁴ examined the circular economy and big data and IoT in this and determined that there is the strong relationship among them. Kikuchi²⁵ than found the connection between smart energy system and smart grid.

2 Research methodology

The method of bibliographic analysis was used in the paper. Choosing of the two most important databases – Web of Science Clarivate Analytics (WoS) and Scopus, we based on opinion of Gavel and Iselid²⁶ that WoS includes 84% of the journals that are indexed by both databases, but only 54% of them are in Scopus. Therefore, the Clarivate Analytics was selected and data were processed through software Vosviewer, which is able to graphically depict large

¹² ZYGIARIS, S. (2013): Smart City Reference Model: Assisting Planners to Conceptualize the Building of Smart City Innovation Ecosystems.

¹³ ANTTIROIKO, A.V. – VALKAMA, P. – BAILEY, S.J. (2014): Smart Cities in the New Service Economy: Building Platforms for Smart Services.

¹⁴ DE JONG, M. – JOSS, S. – SCHRAVEN, D. – ZHAN, C. – WEIJNEN, M. (2015): Sustainable-Smart-Resilient-Low Carbon-Eco-Knowledge Cities; Making Sense of a Multitude of Concepts Promoting Sustainable Urbanization.

¹⁵ RICCIARDI, F. – ZA, S. (2015): Smart City Research as an Interdisciplinary Crossroads: A Challenge for Management and Organization Studies.

¹⁶ TREGUA, M. – D’AURIA, A. – BIFULCO, F. (2015): Comparing Research Streams on Smart City and Sustainable City.

¹⁷ OJO, A. – DZHUSUPOVA, Z. – CURRY, E. (2016): Exploring the Nature of the Smart Cities Research Landscape.

¹⁸ DURÁN-SÁNCHEZ, A. – DE LA CRUZ DEL RÍO-RAMA, M. – SERENO-RAMÍREZ, A. – BREDIS, K. (2017): Sustainability and Quality of Life in Smart Cities: Analysis of Scientific Production.

¹⁹ ALAWADHI, S. et al. (2012): Building Understanding of Smart City Initiatives.

²⁰ FELLNHOFER, K. (2018): Visualised bibliometric mapping on smart specialisation: a co-citation analysis.

²¹ STROZZI, F. – COLICCHIA, C. – CREAZZA A. – NOË, C. (2017): Literature review on the ‘Smart Factory’ concept using bibliometric tools.

²² TOMASZEWSKA, E. J. – FLOREA, A. (2018): Urban smart mobility in the scientific literature - Bibliometric analysis.

²³ FU, Y. – ZHANG X. (2017): Trajectory of urban sustainability concepts: A 35-year bibliometric analysis.

²⁴ NOBRE, G. C. –TAVARES, E. (2017): Scientific literature analysis on big data and internet of things applications on circular economy: a bibliometric study.

²⁵ KIKUCHI, Y. (2017): Simulation-Based Approaches for Design of Smart Energy System: A Review Applying Bibliometric Analysis.

²⁶ GAVEL, Y. – ISELID, L. (2008): Web of Science and Scopus: a journal title overlap study.

bibliometric maps with functions such as zooming and multidimensional scaling and with qualitative interpretation of the closed connected clusters in the drawn maps²⁷.

First, data collection and file type selection was performed – the dataset consists of documents with occurrence term “smart (and) economy” in the in the abstract, title or keywords. The period of dataset was determined in the years 1991 to 2019, because of the absence of the aforementioned word connection in earlier years. The numbers of 2,009 publications were found in all research categories and following types of categories have been distinguished – WoS categories, countries, type of papers, research area and source title. The results of the most common categories (first ten of each) are shown in the Table 1.

Table 1: Categories of occurrence

No.	WoS categories	Countries	Type of paper	Research area	Source title
1.	Engineering electrical electronic	China	Proceedings paper	Engineering	Sustainability
2.	Energy fuels	USA	Article	Computer science	Journal of Clean Production
3.	Economics	Italy	Review	Business economics	Renewable Sustainable Energy Review
4.	Computer science and information systems	England	Editorial material	Energy fuels	Energy Policy
5.	Management	India	Book review	Environmental sciences ecology	Energy Procedia
6.	Green sustainable science technology	Germany	Book chapter	Science technology	AER Advances in Engineering Research
7.	Business	Russia	Data paper	Public administration	Technological Forecasting and Social Change
8.	Computer science theory methods	Australia	Early access	Telecommunications	Energies
9.	Environmental science	Spain	Letter	Urban studies	Cities
10.	Environmental studies	Romania	News item	Social sciences	IEEE Access

Source: authors' own elaboration.

This method was applied using the software Vosviewer and setting the co-occurrence among the publications in the files. The links in which the terms appeared more than 20 times were examined based on that the more times the search terms co-occur, the greater the impact. The distance among different terms on the map indicates the degree of connection, the shorter it is, the stronger the association between these expressions exists. Clustered term mapping identifies cluster themes with highly related concepts. Narrow-based clusters indicate a near-

²⁷ VAN ECK, N. – WALTMAN, L. (2009): Software survey: vosviewer, a computer program for bibliometric mapping.

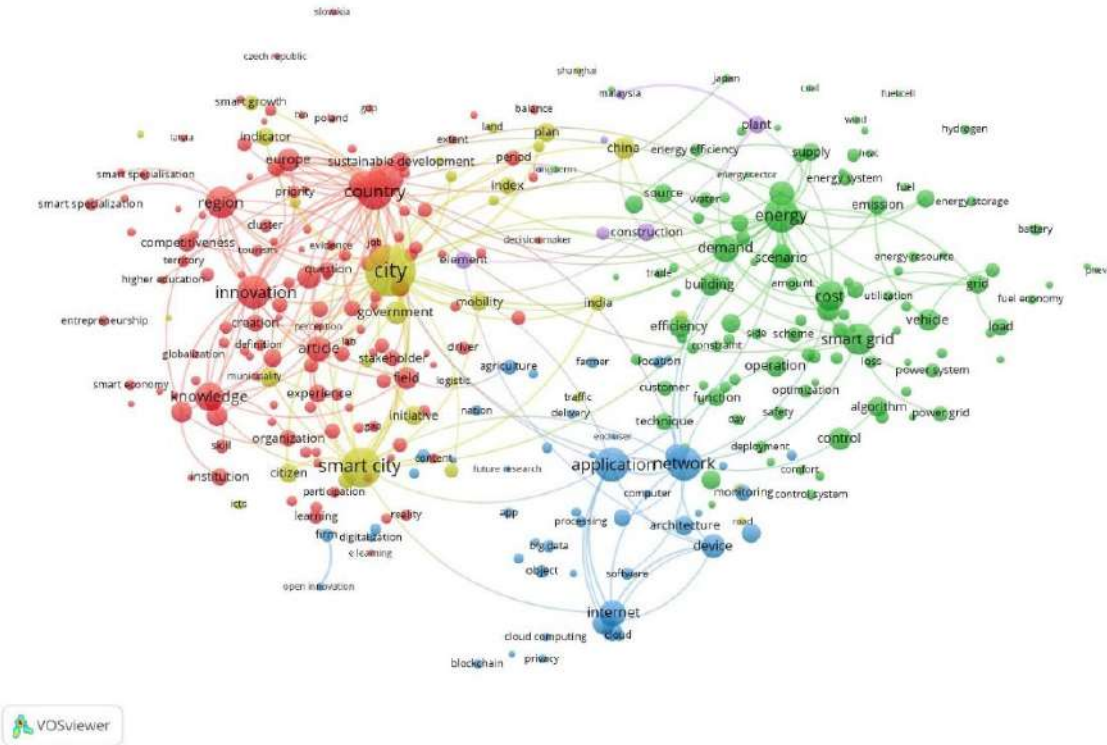
field relationship. On this basis, two methods were used – binary counting and full counting. A comparative method was used to determine the differences between the two approaches.

3 Results

Using data from the Web of Science database, it was found that interest of publishing research increased with increasing interest of smart issue in the reporting period – while from 1991 to 1999, ten articles per year were published, since 2013 their number has increased tenfold. Most articles were published as outputs from the Conference Proceedings (almost half of them), 46 percent in magazines (Sustainability leads) and 4% were reviews. Most articles have been published by experts from China and U.S. (almost 14%) and then from Italy and England (7%). Authors from India placed above the 5% limit, while other economies reported a lower share.

For obtaining the results the two approaches of bibliometric analysis were used – binary and full counting. Full counting means that all occurrences of a term in a document are counted. Binary counting means that only the presence or the absence of a term matters.

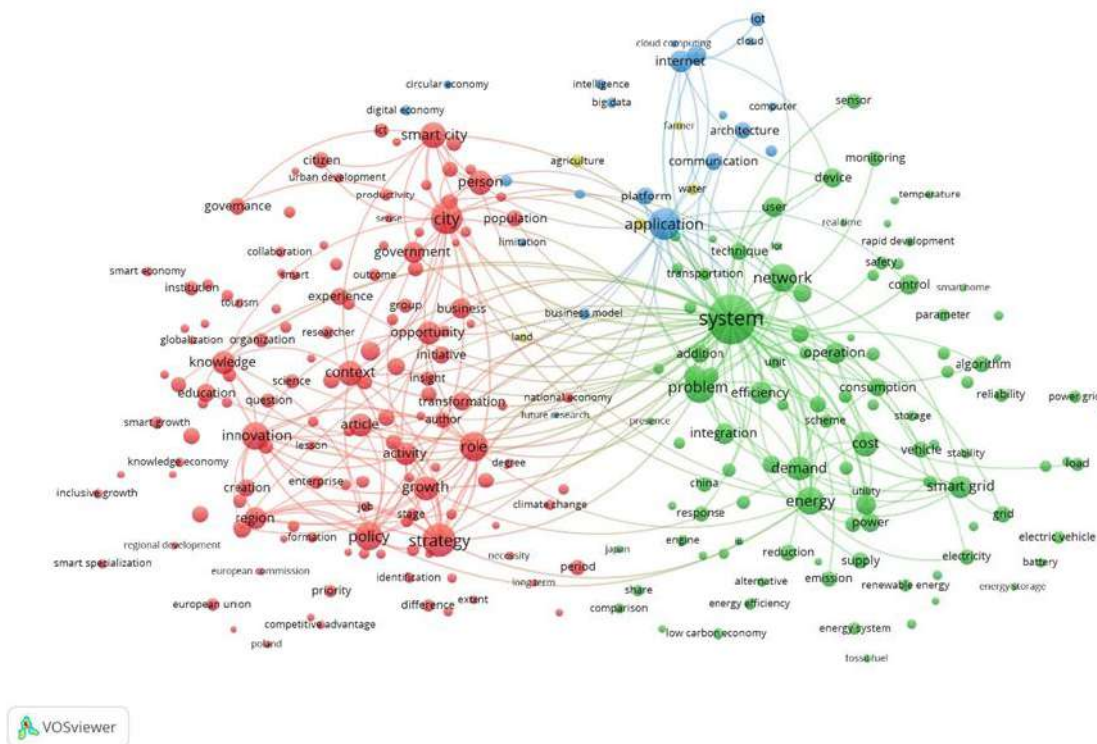
Figure 1: Full counting with 20 and more occurrences



Source: authors’ own according to Vosviewer.

In full counting (see Figure 1), 649 items were generated, included in 8 clusters, of which only three were significant. The core of the first was the smart city with a relation to knowledge and region, the second cluster was a smart grid related to energy and efficiency. The third cluster formed the Internet with IoT and users.

Figure 2: Binary counting with 20 and more occurrences



Source: authors' own according to Vosviewer.

In binary counting (see Figure 2), 536 items were generated, included in four clusters, three of them were significant. The core of the first one was innovation related to smart cities, policy, knowledge and competitiveness. The second cluster consisted of cost-related demand, smart grid, energy and efficiency. The third cluster formed the Internet with users, control, monitoring and digital economy.

4 Discussion

Based on the above dataset and the results of the bibliometric analysis, the following facts can be stated. Firstly, more than 150 outputs were generated in the first six WoS categories (electrical and/or electronic engineering, energy fuels, economics, computer science, management and green sustainable technologies), of which the first category has a 30% share. Secondly, in the top ten countries from which the authors of the publications originated, almost 70% of the outputs were published and the difference between the first and tenth countries is 200 articles. Thirdly, almost half of the publications were proceedings papers (49%), 46% were journal articles and most were published in the research area of engineering (32%), computer science (20%) and business economics (19%).

Cluster relationships also differed in both approaches. In the case of that binary, the smaller amount of clusters was created and the most used term is system connected with network, while for full counting the network-application connection was occurring in the third cluster. The difference is also in the appearance of a cluster energy (full counting), which is associated with the term smart grid and that is missing in the binary counting. On the other

hand, the connection of city-government is very common in both cases – in binary counting in the second cluster, in full counting in the first cluster.

Conclusion

Although the bibliometric analysis method has a long history, interest in certain issues has been increasing in recent years. This increase is due to the development of the world economy in the context of the development of innovation, human capital, ICT and sustainable growth. This is a case of interest in topic of smart issue as well. It is therefore desirable, within the synergy effect, to ascertain which areas of research have close interactions, and which, on the contrary, are out of the scope of interest and it would be appropriate to deepen knowledge in these areas. The objective of the paper was to determine the current status of scientific research activities in the field of smart economy issue. Linking research results in database Web of Science and Software Vosviewer, two approaches were used to perform bibliometric analysis – full and binary counting. Analysing more than 2,000 results of articles in proceedings and journals, publications were divided into clusters that were significant in both approaches (understood by a high number of investigations) in only three cases, and with the exception of the third cluster (with the highest occurrence of the term internet) they differed. While binary counting has created a group around innovation and demand, with full counting around smart city and smart grid. Cluster relationships also differed in both approaches. In the case of that binary, the first innovative cluster was often associated with efficiency, second demand cluster with policy and operation, and cluster of internet with efficiency and prices. For full counting, the first cluster (smart city) was often associated with architecture, the second one (smart grid) with enterprise and security, and internet cluster with control.

The authors of this paper are aware of the limitations that result from the use of one database and one type of visualization. In the next research, they can focus on filling this gap for a deeper analysis.

References:

1. ALAWADHI, S. – ALDAMA-NALDA, A. – CHOURABI, H. – GIL-GARCIA, J.R. – LEUNG, S. – MELLOULI, S. – NAM, T. – PARDO, T.A. – SCHOLL, H.J. – WALKER, S. (2012): Building Understanding of Smart City Initiatives. In: *Electronic Government*, 2012, Vol. 7443, pp. 40-53.
2. ANTTIROIKO, A.V. – VALKAMA, P. – BAILEY, S.J. (2014): Smart Cities in the New Service Economy: Building Platforms for Smart Services. In: *AI and Society, Special Issue: Competition and Innovation for Smart and Creative Society*, 2014, Vol. 29, pp. 323-334.
3. ARIFFIN, A. (2012): *Iskandar Malaysia's Definition of Smart City*. [online]. [Cited 17. 10.2020.] Available online: <http://sustainableiskandar.com.my/iskandar-malaysiasdefinition-of-smart-city/>.
4. BAKICI, T. – ALMIRALL, E. – WAREHAM, J. (2013): A Smart City Initiative: the Case of Barcelona. In: *Journal of Knowledge Economy*, 2013, Vol. 4, No. 2, pp. 135-148.
5. DAVIS, A.R. – MULLIN, S.J. (2011): Greening the economy: interrogating sustainability innovations beyond the mainstream. In: *Journal of Economic Geography*, 2011, Vol. 11, pp. 793-816.
6. DE JONG, M. – JOSS, S. – SCHRAVEN, D. – ZHAN, C. – WEIJNEN, M. (2015): Sustainable-Smart-Resilient-Low Carbon-Eco-Knowledge Cities; Making Sense of a

- Multitude of Concepts Promoting Sustainable Urbanization. In: *Journal of Cleaner Production*, 2015, Vol. 109, pp. 25-38.
7. DIGITALEUROPE (2016): DIGITALEUROPE's Views on the Internet of Things. [online]. In: *DIGITALEUROPE*, 15.4.2016. [Cited 16.11.2020]. Available online: http://www.digitaleurope.org/DesktopModules/Bring2mind/DMX/Download.aspx?Command=Core_Download&EntryId=2156&PortalId=0&TabId=.
 8. DIRKS, S. – KEELING, M. (2009): A Vision of Smarter Cities: How Cities Can Lead the Way into a Prosperous and Sustainable Future. [online]. In: *IBM Global Business Services*. [Cited 16.10.2020]. Available online: http://public.dhe.ibm.com/common/ssi/ecm/en/gbe_03227usen/GBE03227USEN.PDF.
 9. DURÁN-SÁNCHEZ, A. – DE LA CRUZ DEL RÍO-RAMA, M. – SERENO-RAMÍREZ, A. – BREDIS, K. (2017): Sustainability and Quality of Life in Smart Cities: Analysis of Scientific Production. In: M. Peris-Ortiz, D.R.Bennett, D. Pérez-Bustamante Yábar, eds. *Sustainable Smart Cities: Creating Spaces for Technological, Social and Business Development*, 2017, pp. 159-181. Cham: Springer Verlag. ISBN 978-3-319-40894-1.
 10. FELLNHOFER, K. (2018): Visualised bibliometric mapping on smart specialisation: a co-citation analysis. In: *Int. J. Knowledge-Based Development*, 2018, Vol. 9, No. 1, pp.76-99.
 11. FU, Y. – ZHANG X. (2017): Trajectory of urban sustainability concepts: A 35-year bibliometric analysis. In: *Cities*, 2017, Vol. 60, pp. 113-123.
 12. GAVEL Y. – ISELID, L. (2008): Web of Science and Scopus: a journal title overlap study. In: *Online Information Review*, 2008, Vol. 32, No. 1, pp. 8-21.
 13. GIFFINGER, R. (2011): *European Smart Cities: the need for a plane related understanding*. [online]. [Cited 17.10.2020]. Available online: http://www.smartcities.info/files/04%20-%20Rudolf%20Giffinger%20-%20SC_Edinburgh_VUT_RGiffinger.pdf.
 14. HOLLANDS, R.G. (2008): Will the real smart city please stand up? In: *City*, 2008, Vol. 12, No. 3, pp. 303-320.
 15. KIKUCHI, Y., (2017): Simulation-Based Approaches for Design of Smart Energy System: A Review Applying Bibliometric Analysis. In: *Journal of Chemical Engineering of Japan*, 2017, Vol. 50, No. 6, pp. 385-396.
 16. NOBRE, G. C. –TAVARES, E. (2017): Scientific literature analysis on big data and internet of things applications on circular economy: a bibliometric study. In: *Scientometrics*, 2017, Vol. 11, pp. 463-492.
 17. OJO, A. – DZHUSUPOVA, Z. – CURRY, E. (2016): Exploring the Nature of the Smart Cities Research Landscape. In: J.R. Gil-Garcia, T.A. Pardo, T. Nam, eds. *Smarter As the New Urban Agenda: A Comprehensive View of the 21st Century City*, 2016. Berlin: Springer, pp. 23-47. ISBN 978-3-319-17620-8.
 18. RICCIARDI, F. – ZA, S. (2015): Smart City Research as an Interdisciplinary Crossroads: A Challenge for Management and Organization Studies. In: L. Mola, F. Pennarola, S. Za, eds. *From Information to Smart Society: Environment, Politics and Economics*, 2015. Cham: Springer Verlag. ISBN 978-3-319-09450-2.

19. SCHAFFERS, H. – KOMNINOS, N. – PALLOT, M. – TROUSSE, B. – NILSSON, M. – OLIVEIRA, A. (2011): Smart Cities and the Future Internet: Towards Cooperation Frameworks for Open Innovation. In: Domingue J. et al., eds. *Future Internet Assembly*, 2011, pp. 431-446.
20. STROZZI, F. – COLICCHIA, C. – CREAZZA A. – NOÈ, C. (2017): Literature review on the 'Smart Factory' concept using bibliometric tools. In: *International Journal of Production Research*, 2017, Vol. 55, No. 22, pp. 6572-6591.
21. TOMASZEWSKA, E. J. – FLOREA, A. (2018): Urban smart mobility in the scientific literature - Bibliometric analysis. In: *Engineering Management in Production and Services*, 2018, Vol. 10, No. 2, pp. 41-56.
22. TORRES, L. – PINA, V. – ROYO, S. (2005): E-government and the transformation of public administrations in EU countries: Beyond NPM or just a second wave of reforms? In: *Online Information Review*, 2005, Vol. 29, No. 5, pp. 531-553.
23. TREGUA, M. – D'AURIA, A. – BIFULCO, F. (2015): Comparing Research Streams on Smart City and Sustainable City. In: *China-USA Business Review*, 2015, Vol. 14, No. 4, pp. 203-215.
24. VAN ECK, N. – WALTMAN, L. (2009): Software survey: vosviewer, a computer program for bibliometric mapping. In: *Scientometrics*, 2009, Vol. 84, No. 2, pp.523-538.
25. VINOD KUMAR, T. M. (2020): *Smart Environment for Smart Cities*. Heidelberg: Springer Verlag, 2020. ISBN 978-981-13-6822-6.
26. ZYGIARIS, S. (2013): Smart City Reference Model: Assisting Planners to Conceptualize the Building of Smart City Innovation Ecosystems. In: *Journal of the Knowledge Economy*, 2013, Vol. 4, No. 2, pp. 217-231.

Contacts:

Dr. Ing. Ingrid Majerova

School of Business Administration in Karvina
 Silesian University in Opava
 Univerzitni nam. 1934/3
 733 40 Karvina
 Czech Republic
 e-mail: majerova@opf.slu.cz

Dr. Ainur Abdrazakova

School of Economics and Trade
 Lanzhou University of Finance and Economics
 No. 4 Villa Road, Heping Campus
 730101 Gansu Province
 China
 e-mail: apainur@gmail.com

PÔSOBENIE SLOVENSKEJ REPUBLIKY V MISII UNFICYP¹

ACTIVITIES OF THE SLOVAK REPUBLIC IN THE UNFICYP MISSION

Ján Marek^a – Tomáš Martaus^b

^a Katedra bezpečnosti a obrany Akadémie ozbrojených síl gen. M. R. Štefánika,
e-mail: jan.marek@aos.sk

^b Katedra bezpečnosti a obrany Akadémie ozbrojených síl gen. M. R. Štefánika,
e-mail: tomas.martaus@aos.sk

Abstrakt: Príspevok sa zaoberá pohľadom na pôsobenie Ozbrojených síl Slovenskej republiky na Cypre v rámci misie UNFICYP. Predstavuje základný právny rámec pre pôsobenie Ozbrojených síl Slovenskej republiky v tejto misii a mapuje priebeh misie a plnenie úloh jej príslušníkmi. K samotnej misii postuluje i vlastný hodnotiaci komentár.

Kľúčové slová: Ozbrojené sily Slovenskej republiky, UNFICYP, OSN

JEL: Z18

Abstract: The contribution deals with the view of the operation of the Armed Forces of the Slovak Republic in Cyprus within the UNFICYP mission. It represents the basic legal framework for the operation of the Armed Forces of the Slovak Republic in this mission and maps the progress of the mission and the fulfillment of tasks by its members. The actual mission commentary postulates.

Key words: Armed Forces of the Slovak Republic, UNFICYP, UN

JEL: Z18

Úvod

Bezpečnosť prameniaca najmä z mieru a s tým úzko spojený rozvoj krajiny predstavuje prioritu každého štátu, tvoriaceho mozaiku medzinárodného spoločenstva. Minulosť nás naučila, že jestvujú ozbrojené konflikty, predstavujúce ohrozenie mieru pre globálne prostredie. Snaha predchádzať vojnovému konfliktu, či konflikt utlmiť, je preto legitímnou požiadavkou medzinárodného spoločenstva.

Osobitný význam zohrávajú v úsilí o zabezpečenie mieru vo svete, vzhľadom na širokú škálu svojich prostriedkov a oblastí, za ktoré zodpovedajú, organizácie medzinárodného krízového manažmentu, medzi ktoré patrí aj Organizácia spojených národov (ďalej len „OSN“). Slovenská republika, ako členská krajina tejto medzinárodnej organizácie tak neostáva bokom v napĺňaní cieľov vytýčených Chartou OSN. Prostredníctvom účasti na mierových operáciách OSN, ako jednej z najviditeľnejších aktivít OSN, ktorými sa zapája do mierových aktivít v napätých zónach kútov sveta, však mnohokrát čelí i kritickému pohľadu verejnosti.

V nasledujúcej časti ponúkne pohľad účasti Slovenskej republiky a jej ozbrojených

¹Tento výskum bol podporený výsledkom projektu „Analýza a simulácia informačných a bezpečnostných hrozieb na pracovisku (PASIBO)“, ktorý získal financovanie z Grantovej dohody Európskej únie č. OPVaV-2015 / 1.1 / 03-SORO, kódu ITMS 26210120044 a projektu „Podpora vytvárania bezpečnostných a obranných kapacít štátu prípravou aktérov krízového riadenia“, IM_4200513, ktorý získal financovanie z MO SR.

síl v mierovej operácii UNFICYP na Cypre, v ktorej profesionálni vojaci Slovenskej republiky dlhodobo a aktívne plnia úlohy medzinárodného krízového manažmentu.

Za pomoci analýzy a syntézy získaných informácií bolo cieľom autorov spracovať hodnotenie pôsobenia Ozbrojených síl Slovenskej republiky (ďalej len „OS SR“) v mierovej operácii OSN UNFICYP. Použité informácie pozostávajú z teoretických zdrojov, ale hlavne z praktických skúseností získaných počas pôsobenia profesionálnych vojakov v operácii UNFICYP.

1 Právne východisko účasti Slovenskej republiky v mierových misiách

OSN založená v októbri 1945 si pri svojom vzniku vložila do vienka 4 primárne ciele: udržiavať medzinárodný mier a bezpečnosť; podporovať priateľské vzťahy medzi národmi; rozvíjať spoluprácu pri riešení medzinárodných problémov a podporovať ľudské práva. Práve s uvedenými cieľmi korešponujú mierové operácie OSN, ktorých výlučným poslaním je vybudovanie, či udržiavanie mieru v konfliktných či postkonfliktných regiónoch sveta.

Samotné operácie síce nemajú svoje legálne zakotvenie explicitne vyjadrené v Charte OSN, nakoľko v čase jej tvorby sa s ich existenciou nepočítalo, no svojim poslaním plne napĺňajú jej primárny význam. Niekdajší generálny tajomník OSN Dag Hammarskjöld ich v súvislosti s Chartou OSN trefne zaradil medzi Kapitulu VI Charty OSN – Mierové riešenie sporov a Kapitulu VII – Akcie v prípade ohrozenia mieru, porušenia mieru a útočných činov, a to ako „operácie šesť a pol“², práve z dôvodu ich akéhosi umiestnenia medzi spomenuté kapitoly Charty OSN.

Mandát, teda úlohu pre subjekty zúčastnené na operácii OSN, udeľuje Bezpečnostná rada OSN. Práve tá v zmysle čl. 24 Charty OSN nesie hlavnú zodpovednosť za zachovanie medzinárodného mieru a bezpečnosti a koná v mene členov OSN. Na schválenie Rezolúcie Bezpečnostnej rady legitimujúcej nasadenie, veľkosť a mandát mierovej operácie, je potrebných minimálne 9 hlasov z 15, pričom päť stálych členov (Čína, Francúzsko, Rusko, Veľká Británia a Spojené Štáty) má v tomto rozhodovaní právo veta.

Následné samotné zapojenie ozbrojených síl členských krajín OSN do schválenej mierovej operácie je postavené na dobrovoľnosti. Je na každej členskej krajine, aby po schválení mandátu operácie vyjedнала detailne podmienky účasti svojich síl s Generálnym tajomníkom OSN na príslušnej mierovej operácii.

Pokiaľ ide o Slovenskú republiku (ďalej len „SR“) a účasť OS SR v mierových operáciách OSN, jej základné legálne východisko ponúka Ústava Slovenskej republiky č. 460/1992 Zb. (ďalej len „Ústava SR“), ktorá jednak hneď vo svojom úvodnom čl. 1 ods. 2 povoláva medzinárodné zmluvy a tým aj Chartu OSN za súčasť svojho právneho poriadku znením: „Slovenská republika uznáva a dodržiava všeobecné pravidlá medzinárodného práva, medzinárodné zmluvy, ktorými je viazaná, a svoje ďalšie medzinárodné záväzky“³, a ktorá ustanovuje ústavné podmienky vyslania OS SR na plnenie ich úloh mimo územia SR.

O vyslaní ozbrojených síl mimo územia SR na účel humanitárnej pomoci, vojenských cvičení alebo mierových pozorovateľských misií, rozhoduje v zmysle čl. 86 písm. o) Ústavy SR Vláda Slovenskej republiky (ďalej len „Vláda SR“). Na základe čl. 86 písmena l) Ústavy SR je na vyslanie ozbrojených síl mimo územia SR potrebný súhlas Národnej rady Slovenskej republiky (ďalej len „NR SR“), okrem prípadu vyslania ozbrojených síl mimo územia SR, ak ide o plnenie záväzkov z medzinárodných zmlúv o spoločnej obrane proti napadnutiu, a to najdlhšie na čas 60 dní, na ktoré postačuje rozhodnutie Vlády SR.

Podľa zákona o ozbrojených silách Slovenskej republiky č. 321/2002 Z. z. (ďalej len „zákon o ozbrojených silách“) sa pritom pod humanitárnou pomocou ozbrojených síl mimo

² RAMSBOTHAM, O. – WOODHOUSE, T. (1999): Encyclopedia of International Peacekeeping Operations, s. 11.

³ čl. 1 ods. 2 Ústavy SR č. 460/1992 Zb.

územia SR rozumie činnosť zameraná na zmierňovanie alebo odstraňovanie následkov živelnej pohromy, katastrofy, priemyselnej, dopravnej alebo inej prevádzkovej havárie alebo inej obdobnej udalosti, v ktorej dôsledku sú ohrozené životy a zdravie osôb, majetok alebo životné prostredie v štáte, na ktorého územie sa ozbrojené sily vysielajú; vojenským cvičením výcvik ozbrojených síl uskutočňovaný so zahraničnými ozbrojenými silami mimo územia Slovenskej republiky, ktoré je zamerané na zladenie činnosti, zvýšenie bojovej pripravenosti a spoločnej previerky vojenských jednotiek, vojenských útvarov, vojenských zväzkov, ozbrojených síl so zahraničnými ozbrojenými silami a mierovou pozorovateľskou misiou činnosť ozbrojených síl uskutočňovaná spoločne so zahraničnými ozbrojenými silami mimo územia Slovenskej republiky, zameraná na pozorovanie vývoja situácie na území iného štátu, na ktorom hrozí vznik ozbrojeného konfliktu, alebo pozorovanie vývoja situácie na území iného štátu, ktoré je postihnuté ozbrojeným konfliktom, s cieľom napomáhať jeho urovnaniu mierovými prostriedkami, obnoviť vzájomnú dôveru a dohliadať na dodržiavanie demokratického poriadku na území tohto štátu.⁴

Na základe §12 ods. 1 zákona o ozbrojených silách však ústavné orgány (Vláda SR či NR SR) rozhodujú o vyslaní OS SR mimo územia SR okrem účelu humanitárnej pomoci, vojenského cvičenia, mierovej pozorovateľskej misie, plnenia záväzku z medzinárodnej zmluvy o spoločnej obrane proti napadnutiu i na účely vojenskej operácie, zastupovania Slovenskej republiky v medzinárodnej organizácii alebo plnenia úloh medzinárodného vojenského veliteľstva a ďalšej spolupráce ozbrojených síl so zahraničnými ozbrojenými silami v súlade s medzinárodným právom. Pod vojenskou operáciou mimo územia SR pritom v zmysle legálnej definície vyjadrenej v tomto právnom predpise rozumieme „činnosť vojenských jednotiek, vojenských útvarov, vojenských zväzkov, ozbrojených síl, ktoré sú vyzbrojené vojenskými zbraňami a vojenskými zbraňovými systémami, príslušnou bojovou technikou a logistickým zabezpečením, ktorá sa uskutočňuje pod velením medzinárodnej organizácie, ktorej je Slovenská republika členom, spoločne so zahraničnými ozbrojenými silami v súlade s medzinárodným právom na účely predchádzania ozbrojeným konfliktom, dosiahnutia mieru a jeho udržania na území ohrozenom alebo postihnutom ozbrojeným konfliktom“⁵.

Napokon i v zmysle čl. 1 ods. 1 ústavného zákona o bezpečnosti štátu v čase vojny, vojnového stavu, výnimočného stavu a núdzového stavu č. 227/2002 Z.z. vykonáva SR svoju štátnu moc okrem iného i s cieľom „plniť záväzky vyplývajúce ... z medzinárodných zmlúv, ktorými je SR viazaná“⁶.

Uvedenej ústavnej úprave zodpovedá i zákonná právna úprava použitia ozbrojených síl v mierových operáciách OSN. V zmysle § 2 ods. 1 zákona o ozbrojených silách sa ozbrojené sily vytvárajú i na „na plnenie záväzkov vyplývajúcich z medzinárodných zmlúv, ktorými je SR viazaná“⁷. Podobne tak v zmysle tohto právneho predpisu patrí plnenie medzinárodných záväzkov, vyplývajúcich pre SR z medzinárodných zmlúv, ktorými je viazaná, medzi hlavné úlohy OS SR (§ 4 ods. 1 zákona o ozbrojených silách.). OS SR tak „plnia úlohy aj mimo územia Slovenskej republiky v súlade s medzinárodným právom; plnia úlohy v rámci poskytovania humanitárnej pomoci, vojenského cvičenia, mierovej pozorovateľskej misie, vojenskej operácie, úlohy vyplývajúce zo zastupovania Slovenskej republiky v medzinárodnej organizácii alebo úlohy medzinárodného vojenského veliteľstva a úlohy v rámci spolupráce ozbrojených síl so zahraničnými ozbrojenými silami“⁸.

Podobne tak i podľa § 77 ods. 1 zákona o štátnej službe profesionálnych vojakov

⁴ §12 ods. 2 písm. a), b), c) Zákona o ozbrojených silách Slovenskej republiky č. 321/2002 Z. z.

⁵ §12 ods. 2 písm. d) Zákona o ozbrojených silách Slovenskej republiky č. 321/2002 Z. z.

⁶ §1 ods. 1 ústavného zákona o bezpečnosti štátu v čase vojny, vojnového stavu, výnimočného stavu a núdzového stavu č. 227/2002 Z.z.

⁷ §4 ods. 1 Zákona o ozbrojených silách Slovenskej republiky č. 321/2002 Z. z.

⁸ §4 ods. 3 Zákona o ozbrojených silách Slovenskej republiky č. 321/2002 Z. z.

a o zmene a doplnení niektorých zákonov č. 281/2015 Z. z. na základe rozhodnutia príslušného ústavného orgánu vyslala služobný úrad profesionálneho vojaka mimo územia SR okrem iného i „na účely humanitárnej pomoci, mierovej pozorovateľskej misie, vojenskej operácie, plnenia záväzku z medzinárodnej zmluvy o spoločnej obrane proti napadnutiu alebo na účely ďalšej spolupráce so zahraničnými ozbrojenými silami v súlade s medzinárodným právom, ... na účely vojenského cvičenia“⁹.

Pokiaľ ide o profesionálnych vojakov či zamestnancov, ktorí sa podieľajú na plnení úloh ozbrojených síl. tých možno v zmysle zákona o ozbrojených silách, vyslať mimo územia Slovenskej republiky až po dosiahnutí určenej úrovne ich vycvičenosti a odbornej pripravenosti, ktorú určuje náčelník generálneho štábu. Rovnako tak náčelník generálneho štábu, prípadne ním určený veliteľ, vykonáva výber vojakov a zamestnancov, ktorí sa podieľajú na plnení úloh ozbrojených síl mimo územia Slovenskej republiky. Takýto vojací a zamestnanci, pokiaľ medzinárodná zmluva neustanovuje inak, sa riadia právnym poriadkom Slovenskej republiky a sú povinní dodržiavať právny poriadok prijímajúceho štátu.

I v prípade vyslania príslušníkov OS SR a jej zamestnancov do mise UNFICYP (United Nations Peacekeeping Force in Cyprus) na Cypre bolo nevyhnutným dodržať všetky ústavné a zákonné požiadavky pre ich nasadenie do tejto operácie.

Mandát bol misii udelený Rezolúciou Bezpečnostnej rady OSN č. 186 zo dňa 4. 3. 1964, prostredníctvom, ktorého medzi hlavné úlohy operácie je možno zaradiť riešenie incidentov v nárazníkovej zóne – ovplyvňuje politické rozhovory, prevenciu konfliktov a prispievanie k poriadku a dodržiavaniu zákonov.¹⁰ Vyslanie OS SR do mierovej misie na Cypre odsúhlasila NR SR Uznesením č. 1372 z 10. mája 2001.

2 Priebeh misie UNFICYP

Vďaka svojej geografickej polohe a strategickému významu bol ostrov Cyprus kolonizovaný a dobývaný takmer všetkými významnými tvorcami dejín: Alexandrom Veľkým, Ptolemaiom, či Richardom I. V roku 1571 ostrov získala Osmanská ríša. Svoju nadvládu si udržala až do roku 1878, kedy ostrov postúpila Veľkej Británii. Veľká Británia spravovala ostrov až do roku 1960. V uvedenom roku získal Cyprus nezávislosť po štvorročnom oslobodzovacom boji. Zmluva o nezávislosti bola podpísaná obidvoma komunitami, ktoré obývajú ostrov a umožnila tak vznik Cyperskej republiky.

Garantmi tejto zmluvy sa stali Helénska republika, Turecká republika a Veľká Británia. V roku 1974 bol za podpory gréckej junty uskutočnený prevrat, ktorým bola zvrhnutá cyperská vláda spolu s prezidentom Makariosom III. Zmena politickej situácie a nevraživosť medzi oboma komunitami viedla k dvojfázovej vojenskej operácii tureckých ozbrojených síl. Tie obsadili 37 % územia severnej časti ostrova. Južná časť ostrova s majoritným podielom grécko-cyperského obyvateľstva vystupuje ako predstaviteľ Cyperskej republiky, zatiaľ čo severná časť ostrova obývaná prevažne turecko-cyperským obyvateľstvom a tureckými presídlencami vystupuje ako nezávislá tzv. „Turecká republika Severný Cyprus“ alebo „Severocyperská turecká republika,“ ktorá nebola medzinárodne uznaná. Oficiálne ju uznalo ako štát len Turecko (1984) a Nachičevanska autonómna republika, ktorá je vnútrozemskou enklávou Azerbajdžanu (2004). Po dohodnutí prímeria medzi obidvomi opozičnými stranami a OSN bola dňa 16. augusta 1974 (o 18:00 hod.) na základe dohôd vytvorená nárazníková zóna, definovaná ako priestor medzi dvomi čiarami zastavenia paľby, ktoré sú zároveň prednými líniami pozícií znepriatelených vojsk.

Pre kontrolu nárazníkovej zóny silami OSN bola v roku 1989 prijatá „Aide Memoire“, v ktorej boli zakotvené základné pravidlá a ustanovenia pre dodržiavanie „Status

⁹ § 77 ods. 1 zákona o štátnej službe profesionálnych vojakov a o zmene a doplnení niektorých zákonov č. 281/2015 Z. z.

¹⁰ Rezolúcia Bezpečnostnej rady OSN č. 186 zo dňa 4. 3. 1964

Quo“ v nárazníkovej zóne a na čiarach zastavenia paľby. Opozičné sily konfliktu na Cypre pozostávajú z jednotiek grécko-cyperskej národnej gardy (ďalej len „NG“) a kontingentu Helénskych síl na Cypre (ďalej len „ELDYK“) na južnej strane ostrova a tureckých jednotiek (ďalej len „TMA“) a turecko-cyperských bezpečnostných síl (ďalej len „TCSF“) na severnej časti ostrova.

a) Nárazníková zóna bola do 1. septembra 2018 rozdelená do nasledujúcich 3 sektorov:

- *Sektor 1* pod velením a zodpovednosťou ozbrojených síl Argentíny, za účasti príslušníkov ozbrojených síl Chile, Peru, Paraguaja, Bolívie a Brazílie;
- *Sektor 2* v zodpovednosti príslušníkov Ozbrojených síl Veľkej Británie;
- *Sektor 4* pod velením príslušníkov Ozbrojených síl SR – SLOVCON ako vedúcej krajiny, v Sektore 4 pôsobili aj príslušníci Maďarskej republiky – HUNCON, Srbskej republiky – SERBCON, Ukrajinskej republiky – UACON. V septembri 2014 ukončil svoje pôsobenie Chorvátsky kontingent – CROCON.

b) Od 1. septembra 2018 sa samotné rozdelenie do sektorov nezmenilo, ale zásadná zmena nastala v Sektore 4, ktorý bol prevzatý do zodpovednosti príslušníkov OS SR po odchode príslušníkov HUNCON, SERBCON a UACON.

V priebehu rokov 1974 až 1995 pôsobili v Sektore 4 výlučne len príslušníci rakúskeho kontingentu. Po roku 1995 však Rakúsko znižovalo svoju prítomnosť nielen v Sektore 4, ale celkovo v operácii UNFICYP. Od roku 1995 tak začali svoje pôsobenie v tomto sektore príslušníci maďarského kontingentu ako druhá krajina, ktorí nahradili a vystriedali časť príslušníkov rakúskeho kontingentu o sile jednej čaty. Počnúc septembrom 1997 došlo k ďalšiemu posilneniu maďarského kontingentu, a tento začal plniť operačné úlohy o sile roty ako 1. strážna rota. V roku 1998 začal plniť operačné úlohy slovenský kontingent ako tretí národ v Sektore 4, ktorý vystriedal rakúskych vojakov 3. čaty, 2. roty.¹¹

V máji 2001 boli do operácie UNFICYP nasadení prví príslušníci Armády Slovenskej republiky (ASR), ktorí začali postupne preberať velenie Sektoru 4 od rakúsko-maďarského kontingentu (AUSHUNCON). Dňa 18. júna 2001 sa uskutočnil oficiálny akt odovzdania Sektoru 4 slovenskému kontingentu, čím došlo ku vzniku slovensko-maďarského kontingentu (SLOVHUNCON), ktorý operačne plne zodpovedal za tento sektor.

Príslušníci Armády SR začali pôsobiť v operácii UNFICYP na základe uznesenia Vlády SR č. 353 zo dňa 19. apríla 2001 a uznesenia NR SR č. 1372 zo dňa 10. mája 2001 o účasti vtedajšej ASR na mierovej operácii UNFICYP. Na základe uvedených uznesení bolo v máji a júni 2001 vyslaných do tejto mierovej operácie 280 príslušníkov ASR. Prvýkrát v novodobej histórii ASR a OS SR sa tak SR stala vedúcou krajinou (LN) vo vojenskej operácii.

V roku 2004 bol grécko-cyperským obyvateľstvom v referende odmietnutý tzv. „Annanov plán“ pre riešenie situácie na ostrove Cyprus. Neúspech referenda výrazne ovplyvnilo pôsobenie mierovej operácie UNFICYP. Na základe rezolúcie Bezpečnostnej rady OSN (BR OSN) č. 1568 z októbra 2004 bol operačným rozkazom veliteľa „UNFICYP FORCE 860 CONCEPT OF OPERATIONS“ od dňa 31. januára 2005 znížený počet vojenských síl mierovej operácie UNFICYP a teda aj príslušníkov SLOVCON o 30 %.

Jedným z nosných prvkov v štruktúre mierovej operácie UNFICYP po redukcii počtov sa od roku 2005 stali vojenský pozorovatelia tzv. styční dôstojníci – MOLO, ktorých úlohou bolo zabezpečiť vyjednávanie a vyššiu formu komunikácie s jednotkami opozičných síl na úrovni styčných dôstojníkov, veliteľov práporov, prípadne veliteľov plukov.

Od septembra 2004 začali pôsobiť v Sektore 4 aj dôstojníci chorvátskeho kontingentu, neskôr, od 23. októbra 2010 boli nasadení aj 7 príslušníci srbského kontingentu (1. srbské družstvo v rámci maďarskej čaty v Athienou a 1 príslušník maďarských OS na dôstojníckej pozícii na veliteľstve operácie UNFICYP v Nikózii – Force Engineer Assistant).

¹¹ MAREK, J. (2019): Mierové operácie OSN, s.48.

Dňom 29. septembra 2011 prevzal SERBCON od slovenského kontingentu zodpovednosť za operačné úlohy 2. strážnej čaty Sektoru 4 v priestore Pyla (37 pozícií) a 2 pozície MOLO dôstojníkov u 1. strážnej čaty HUNCON v priestore Athienou. V septembri 2013 začali svoje pôsobenie v Sektore 4 aj dvaja MOLO dôstojníci ukrajinského kontingentu. V septembri 2014 ukončil pôsobenie v operácii UNFICYP chorvátsky kontingent (dvaja MOLO dôstojníci), tieto dve pozície boli opätovne prevzaté príslušníkmi SLOVCON.¹²

Počnúc septembrovou rotáciou 2014 začal svoje pôsobenie v Sektore 4 sektorový styčný dôstojník pre oblasť civilnej spolupráce (SCAMLO) z dôvodu rozšírenia civilných aktivít v nárazníkovej zóne (uvedená zmena bola realizovaná na úkor MOLO pozície).

V roku 2016 bolo podľa konceptu „UNFICYP FORCE 860 REVIEW (FORCE 888)“ realizované opätovné navýšenie počtov vojakov UNFICYP, a to o 28 vojakov počínajúc septembrovou rotáciou 2016 u všetkých troch sektorov.

Aj v prípade SLOVCON bola realizácia tohto navýšenia aplikovaná od septembrovej rotácie 2016, kedy boli počty príslušníkov SLOVCON v Sektore 4 navýšené o 10 príslušníkov, čím sa počet nasadených príslušníkov OS SR až do marcovej rotácie 2018 (9. marca 2018) v operácii UNFICYP udržal na hranici 169. Tento početný stav bol tak východiskovým stavom pred vznesením požiadaviek na transformáciu zo strany OSN.

I dnes sa tak príslušníci OS SR podieľajú na napĺňaní najdôležitejšej úlohy misie, ktorou je riešenie konfliktov v nárazníkovej zóne, ktorá má dĺžku 180 km a pokrýva so svojou rozlohou 3 % ostrova. Nie je oplotená, a preto je potrebné vykonávať pravidelné hliadky. Operácia UNFICYP je vo väčšej miere politickou záležitosťou, v rámci ktorej vykonávajú vojaci najmä podporné úlohy. Politické rozhovory ovplyvňujú vojenský život a naopak. Nemenej dôležitá je i samotná prevencia konfliktov.

Napriek pokojnej situácii v priestore operácie si musíme uvedomiť, že úlohou jednotiek OSN je dohľad nad dvomi ozbrojenými zložkami (tureckou a gréckou), ktoré vôbec alebo len v minimálnej miere komunikujú a jeden nesprávny krok, či už od generála alebo posledného vojaka, môže zapríčiniť vznik možného konfliktu. Je preto potrebné dbať na presné dodržiavanie pravidiel rovnako u oboch zúčastnených strán.

2.1 Požiadavky na transformáciu operácie UNFICYP zo strany OSN

2.1.1 Strategické hodnotenie vojenskej operácie UNFICYP

Rezolúciou BR OSN č. 2369 zo dňa 27. júla 2017 bol Generálny tajomník OSN požiadaný o vykonanie strategického hodnotenia vojenskej operácie UNFICYP s cieľom spracovania odporúčaní pre jej rekonfiguráciu a optimalizáciu štruktúr v rámci existujúceho mandátu. Zároveň bol touto rezolúciou vyzvaný, aby o výsledku strategického hodnotenia operácie UNFICYP informoval Bezpečnostnú radu OSN do štyroch mesiacov od schválenia tejto rezolúcie (t. j. do 27. novembra 2017).

Pre samotné vykonanie strategického hodnotenia operácie UNFICYP vymenoval Generálny tajomník OSN komisiu pod vedením nemeckého diplomata Wolfganga Weisbrod-Webera, ktorý v minulosti pôsobil ako zvláštny predstaviteľ Generálneho tajomníka OSN pre Západnú Saharu.

Strategické hodnotenie operácie UNFICYP pozostávalo z nasledujúcich troch fáz:

- *V prvej fáze* strategického hodnotenia boli vykonané konzultácie so všetkými zúčastnenými stranami v rámci OSN, obomi znepriatelenými stranami a participujúcimi krajinami v tejto operácii. Zároveň bola stanovená metodológia a časový rámec samotného vykonania strategického hodnotenia. Paralelne s uvedenými činnosťami boli vykonané administratívne úkony spočívajúce v sústredení a vyhodnotení dokumentácie

¹² Uznesenie Vlády Slovenskej republiky č. 26/2009 k návrhu na schválenie Memoranda o porozumení medzi Organizáciou Spojených národov a vládou Slovenskej republiky ako príspevok k mierovým silám OSN na Cypre (UNFICYP) a návrhu na podpis jeho dodatkov a vykonávacích dokumentov

s cieľom identifikovať kritické spôsobilosti potrebné pre plnenie požadovaných úloh a ich vyhodnotenie z hľadiska ich dostupnosti s tým, že boli identifikované požadované nedostatkové spôsobilosti pre implementáciu aktivít spojených s plnením mandátu.

- *V druhej fáze* strategického hodnotenia navštívil hodnotiaci tím (2. – 7. novembra 2017) pod vedením Wolfganga Weisbrod-Webera Cyprus. V rámci druhej fázy boli vykonané rozsiahle konzultácie s kľúčovými partnermi relevantných civilných a vojenských orgánov reprezentujúcich obe časti ostrova, predstaviteľmi operácie UNFICYP a diplomatického zboru. Hodnotiaci tím navštívil všetky tri sektory operácie UNFICYP.
- *V tretej fáze* bolo strategické hodnotenie operácie UNFICYP posúdené príslušníkmi jednotlivých oddelení mierových operácií – Department for Peacekeeping Operations (DPKO), poľných služieb, politických záležitostí a bezpečnosti, ktorí doplnili do strategického hodnotenia svoje pripomienky.

Strategické hodnotenie operácie UNFICYP bolo po zapracovaní pripomienok predložené Generálnemu tajomníkovi OSN (28. novembra 2017) okrem iného aj s odporúčaním zníženia vojenského personálu z vtedajších 888 príslušníkov mierových síl na 802 príslušníkov.

2.1.2 Štúdia vojenských spôsobilostí operácie UNFICYP

V nadväznosti na toto strategické hodnotenie komisia Generálneho tajomníka OSN v zložení generálporučík Carlos H. Loitey, Jean-Pierre Lacroix a Atul Khare spracovala dôvernú štúdiu vojenských spôsobilostí operácie UNFICYP a v decembri 2017 ju predložila Generálnemu tajomníkovi OSN. Obsahom štúdie bolo vykonať v súlade so závermi strategického hodnotenia komplexnú analýzu mierových síl UNFICYP. Zároveň zhodnotila plánované opatrenia a postupy operácie pre riešenie stanovených úloh a navrhla zmeny týkajúce sa zlepšenia synchronizácie plnenia konceptu operácie (Koncept 2007) v súlade s existujúcim mandátom a strategickým, či operačným vývojom operácie.

Jedným z kľúčových záverov tejto štúdie bolo okrem iných aj odporúčanie ponúknuť Sektor 4 jedinej krajine, čo malo pozitívne ovplyvniť velenie a riadenie v tomto sektore. Toto odporúčanie akcelerovalo mimoriadnu politickú a diplomatickú aktivitu na viacerých úrovniach slovenskej diplomacie, či diplomacie našich zahraničných partnerov s cieľom zotrvať v Sektore 4, ako aj v prípade Ministerstva obrany SR a Generálneho štábu OS SR, a to s cieľom prevziať celý Sektor 4 operácie UNFICYP do výlučnej zodpovednosti SR.

2.2 Transformácia SEKTORU 4 operácie UNFICYP podľa „KONCEPTU 802“

V prvej etape pristúpila SR k implementácii „Konceptu 802“ a flexibilne dokázala realizovať tento model už v prvom štvrtroku 2018. V marcovej rotácii 2018 bol tak zredukovaný počet príslušníkov OS SR v operácii UNFICYP zo 169 (ku dňu 9. marca 2018) na 141 (od 20. marca 2018), čím bola dosiahnutá úroveň požadovaných počtov v rámci „Konceptu 802“ z vtedajších 295 na 253 príslušníkov. V operácii UNFICYP zostalo naďalej v Sektore 4 participovať 65 príslušníkov maďarských ozbrojených síl, 2 ukrajinskí MOLO (Military Observer Liaison Officer) dôstojníci a 45 príslušníkov Ozbrojených síl Srbska.¹³

V druhej etape v roku 2018 v ambícii naplniť závery štúdie vojenských spôsobilostí operácie UNFICYP z decembra 2017 sa SR zamerala na strategickú komunikáciu s doterajšími partnermi participujúcimi v Sektore 4 s tým, že ako vedúca krajina Sektoru 4 deklarovala jednoznačný záujem a ambíciu prevziať celý Sektor 4 od septembra 2018, kedy bola plánovaná ďalšia rotácia personálu v operácii UNFICYP. Komunikácia o rozviazaní vtedajších záväzkov bola vedená na najvyššej politickej a diplomatickej úrovni medzi vrcholnými predstaviteľmi Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí SR a Ministerstva obrany SR s relevantnými zahraničnými predstaviteľmi Maďarska, Srbska a Ukrajiny.

¹³ OPLAN NGŠ OS SR vo vojenskej operácii UNFICYP (Rev.2) č.: ŠBSP-17-1/2017 z 18.1.2018.

Keďže nahradenie personálu HUNCON, SERBCON a UACON si vyžadovalo zo strany OS SR navýšenie vtedajších počtov v operácii UNFICYP, bola súbežne s diplomatickými aktivitami začatá intenzívna príprava personálu zameraná najmä na prevzatie hliadkových základní zahraničných partnerov dovedy pôsobiacich v operácii UNFICYP a ostatných funkcií v rámci Sektoru 4, ktoré zastávali príslušníci HUNCON, SERBCON a UACON.

Keďže nahradenie personálu HUNCON, SERBCON a UACON si vyžadovalo zo strany OS SR navýšenie vtedajších počtov v operácii UNFICYP, bola súbežne s diplomatickými aktivitami začatá intenzívna príprava personálu zameraná najmä na prevzatie hliadkových základní zahraničných partnerov dovedy pôsobiacich v operácii UNFICYP a ostatných funkcií v rámci Sektoru 4, ktoré zastávali príslušníci HUNCON, SERBCON a UACON.

2.3 OS SR pri naplňovaní ambície jednotného Sektoru 4 v zodpovednosti SR

Dňa 18. januára 2018 vydal Náčelník generálneho štábu OS SR svoj Operačný plán Náčelníka generálneho štábu OS SR použitia OS SR vo vojenskej operácii UNFICYP (Rev. 2), ktorým zároveň zrušil svoj Operačný plán Náčelníka generálneho štábu OS SR použitia OS SR v mierovej operácii UNFICYP z roku 2014. Tento operačný plán stanovil okrem iného počty personálu v súlade s požadovaným „Konceptom 802“ a vytvoril tak podmienky pre prevzatie Sektoru 4.

V súvislosti s novými počtami v súlade s „Konceptom 802“ bolo nutné zo strany OS SR vo vzťahu k prevzatiu Sektoru 4 počítať s navýšením príslušníkov OS SR o 99, a to z dôvodu nutnosti obsadenia pozícií po odchode zahraničných partnerov. Veliteľ Vzdušných síl OS SR (ďalej „VzS OS SR“) schválil dňa 22. mája 2018 svoj Operačný rozkaz na prípravu príspevku OS SR do operácie UNFICYP pre rotáciu September 2018, v ktorom stanovil termín ukončenia výcviku príspevku OS SR do operácie UNFICYP do 31. júla 2018. Odsun personálu zahraničných partnerov bol zabezpečovaný slovenskou stranou, ako vedúcou krajinou, a to dvomi osobnými letmi realizovanými prostriedkami Leteckého útvaru MV SR Airbus (ďalej len „LÚ MV SR“) A 319 a batožina bola prepravená prostriedkami VzS OS SR C-27J Spartan. Po opustení Sektoru 4 operácie UNFICYP zahraničnými partnermi (zmluvné záväzky boli rozviazané k 31. augustu 2018) bolo potrebné zo slovenskej strany modifikovať rotačné lety tak, aby bolo zabezpečené plynulé prevzatie a plnenie operačných úloh so zreteľom na opúšťané pozície obsadené zahraničnými partnermi (Patrol Base Pyla – SRBCON, Patrol Base Athienou – HUNCON a MOLO pozícií). Hlavná rotácia personálu bola vykonaná dvomi osobnými letmi realizovanými prostriedkami LÚ MV SR Airbus A 319 a to dňa 12. septembra 2018 (prílet 62 PrV/odlet 20 PrV) a dňa 20. septembra 2018 (prílet 63 PrV/odlet 49 PrV), mimo nákladných letov zabezpečovaných prostriedkami VzS OS SR C-27J Spartan.

Záver

Ako vo všetkých operáciách OSN, tak aj smerom k UNFICYP hlavnému veliteľstvu v centrále OSN v New Yorku veľmi záleží na čo najlepšej pripravenosti vojakov na plnenie úloh vyplývajúcich z mandátu operácie. Keďže do tohto vojenského komponentu prispieva viacero krajín, oddelenie mierových operácií v New Yorku (DPKO) má v tomto smere jasnú politiku. Pred vyslaním vojakov do operácie každá krajina vykonáva domáci výcvik a ten pokračuje aj po ich príchode do operácie. V prvých dňoch si vojaci odovzdávajú funkcie, skúsenosti a potom absolvujú vstupný oboznamovací tréning.

Zámerom je plne ich pripraviť v súlade s úlohami a aktuálnou situáciou operácie. Vykonávané sú rôzne druhy tréningov, vrátane praktických, ale organizujú sa aj cvičenia, aby sa vojaci dobre pripravili ako celok a dosiahli požadovanú kvalitu plnenia rozhodujúcich úloh.¹⁴

UNFICYP je operácia vystupujúca v úlohe prostredníka medzi proti sebe stojacimi vojskami na oboch stranách, ktoré neudržiavajú žiadny vzájomný kontakt. Z tohto dôvodu je

¹⁴ BUČKA, P. – PÁSTOR, R. 2019: Faktory ovplyvňujúce efektivitu výcviku PrV OS SR, s. 48-56.

implementovaný systém styčných MOLO (Military Observation Liaison officer) dôstojníkov pre vojenskú časť, ako aj styčných SCAMLO (Sector Civilian And Military Liaison Officer) dôstojníkov, ktorí sa zaoberajú civilnou činnosťou v nárazníkovej zóne. V súčasnosti je v nárazníkovej zóne množstvo civilných aktivít, ktoré kontrolujú príslušníci vojenskej polície a sú v zodpovednosti oddelenia civilných záležitostí tzv. Civil Affairs Section.

Operácia UNFICYP je medzinárodným spoločenstvom hodnotená pozitívne. Patrí medzi operácie, kde nevidujeme početné straty na životoch a množstvo zranení. Nedá sa povedať, že by bol problém vyriešený, stačí nepatrný incident a situácia sa môže rýchlo vymknúť spod kontroly.

Prevzatie Sektoru 4 operácie UNFICYP do výhradnej zodpovednosti SR v rámci koncepcie jednotného sektora predstavovalo výrazný míľnik v histórii SR a výzvu pre všetky zainteresované zložky participujúce na napĺňaní národných záujmov SR v oblasti jej účasti v operáciách OSN. Sústredené úsilie prevziať Sektor 4 malo výrazný nadrezortný charakter pri aplikácii koordinovaného úsilia vychádzajúceho z napĺňania požiadaviek BR OSN využívajú dominantiu výhody vyplývajúcej zo statusu vedúcej krajiny podľa medzinárodného práva. Úsilie zainteresovaných zahraničných partnerov zotrvať v Sektore 4 spolu so SR je nutné vnímať objektívne v ich snahe udržať si vojenskú prítomnosť v relatívne bezpečnej operácii pod vedením OSN a vyhnúť sa tak narastajúcemu tlaku a požiadavkám zo strany OSN na nasadenie v Afrike, čo by predstavovalo pre ktorúkoľvek zo zainteresovaných krajín mimoriadny rad výziev. Zvlášť Maďarsko si dlhodobjšie pred prevzatím Sektoru 4 uvedomovalo tento trend a predchádzajúce aktivity smerujúce k redukcii personálu v Sektore 4. Prostredníctvom svojho personálu na veliteľstve UNFICYP v Nikózii sa snažilo nasmerovať pozornosť na redukcii slovenských pozícií. Toto bolo dlhodobjšie monitorované zo slovenskej strany ako snaha získať v tejto operácii početnú prevahu a postupne prevziať úlohu vedúcej krajiny.¹⁵

Ďalším motívom všetkých aktérov v snahe zotrvať v Sektore 4 boli finančné aspekty operácií pod vedením OSN, konkrétne platby za nasadený personál (Maďarsko, SR, Srbsko a Ukrajina) a platby za používanú národnú techniku (SR) zo strany OSN. Pričom práve SR je tou krajinou, ktorá má na Cypre najvyšší počet národnej techniky (ženijná čata) používanej v prospech celej operácie UNFICYP, nielen Sektoru 4. SR v úlohe vedúcej krajiny (od roku 2001) zabezpečovala na základe zmluvných záväzkov logistickú podporu aj pre svojich zahraničných partnerov v rámci Sektoru 4 po dobu 17 rokov.

Ostáva len konštatovať, že mierová operácia UNFICYP na Cypre je operáciou, v ktorej príslušníci OS SR pôsobia najdlhšie a do 31. decembra 2018 sa v tejto operácii vystriedalo 3347 príslušníkov OS SR vrátane 158 žien, čo je pre tak malú krajinu akou je SR viac ako dobrý výsledok, na ktorý môžeme byť právom hrdí.

Použitá literatúra

1. BUČKA, P. – PÁSTOR, R., 2019: Faktory ovplyvňujúce efektivitu výcviku PrV OS SR. In: *Manažment ľudských zdrojov v ozbrojených silách, bezpečnostných a záchranných zboroch* [electronic]: zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie. Liptovský Mikuláš: Akadémia ozbrojených síl generála Milana Rastislava Štefánika, 2019, s. 48-56. ISBN 978-80-8040-579-3.
2. HRNČIAR, M. (2014): Ozbrojené sily Slovenskej republiky ako spolugarant bezpečnosti na Cypre. In: *Bezpečnostné fórum 2014*. Zborník vedeckých prác, II. Zväzok. Banská Bystrica: Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov, Univerzita Mateja Bela, Slovenská republika, 2014. ISBN 978-80-557-0678-8.
3. MAREK J. (2019): Mierové operácie OSN. Liptovský Mikuláš: Akadémia ozbrojených

¹⁵ HRNČIAR, M. (2014): Ozbrojené sily Slovenskej republiky ako spolugarant bezpečnosti na Cypre.

- síl generála M. R. Štefánika, 2019. ISBN 978-80-8040-581-6.
4. RAMSBOTHAM, O. – WOODHOUSE, T. (1999): *Encyclopedia of International Peacekeeping Operations*, Santa Barbara: ABC-Clio, 1999.
 5. Rezolúcia Bezpečnostnej rady OSN č. 186 zo dňa 4. 3. 1964.
 6. Uznesenie Vlády Slovenskej republiky č. 26/2009 k návrhu na schválenie Memoranda o porozumení medzi Organizáciou Spojených národov a vládou Slovenskej republiky ako príspevok k mierovým silám OSN na Cypre (UNFICYP) a návrhu na podpis jeho dodatkov a vykonávacích dokumentov.
 7. Ústava SR č. 460/1992 Zb.
 8. Ústavný zákona o bezpečnosti štátu v čase vojny, vojnového stavu, výnimočného stavu a núdzového stavu č. 227/2002 Z.z.
 9. Zákon o ozbrojených silách Slovenskej republiky č. 321/2002 Z. z.
 10. Zákon o štátnej službe profesionálnych vojakov a o zmene a doplnení niektorých zákonov č. 281/2015 Z. z.

Kontakt:

plk. gšt. v.v. Ing. Ján Marek, MBA

Katedra bezpečnosti a obrany

Akadémia ozbrojených síl gen. M. R. Štefánika

Demänová 393

Liptovský Mikuláš 031 01

Slovenská republika

e-mail: jan.marek@aos.sk

JUDr. Tomáš Martaus

Katedra bezpečnosti a obrany

Akadémia ozbrojených síl gen. M. R. Štefánika

Demänová 393

Liptovský Mikuláš 031 01

Slovenská republika

e-mail: tomas.martaus@aos.sk

VLIV KONFLIKTŮ NA ZMĚNY V GLOBÁLNÍM EKONOMICKÉM PROSTORU

THE IMPACT OF CONFLICTS ON CHANGES IN THE GLOBAL ECONOMIC SPACE

Jana Marková

Katedra politologie a společenských věd, Vysoká škola mezinárodních a veřejných vztahů Praha,
U Santošky 17, 150 00, Praha 5, Česká republika
e-mail: janamarkova1@gmail.com

Abstrakt: Obchodní i ozbrojený konflikt můžeme analyzovat jako jev politický i ekonomický. Konflikty ovlivňují rozhodování vlád, mezinárodních institucí a jednotlivých hospodářských subjektů. V příspěvku je popsán pohled na vliv obchodního i vojenského konfliktu z hlediska teoretických aspektů v současném mezinárodním obchodě. Z pohledu ekonomických teorií je konflikt a válka součástí mnoha důležitých předpokladů, příčin i důsledků. Současné mezinárodní ekonomické vztahy mezi zeměmi nebo integračními bloky jsou významně poznamenány řadou obchodních válek, které mohou vzájemný obchod závažným způsobem blokovat. Cílem práce je najít na základě metody analýzy, srovnání a popisu alternativní pohledy na vliv ekonomických i vojenských konfliktů na ekonomické vztahy ve světové ekonomice.

Klíčová slova: Obchodní politika, mezinárodní obchod, mezinárodní hospodářský cyklus, mezinárodní konflikt, negociace, sankce

JEL: F13, F10, F42, F51

Abstract: Trade and military conflict can be analyzed as a political and economic phenomenon. Conflicts affect the decisions of governments, international institutions and individual economic subjects. The paper describes a view of the impact of trade and military conflict in terms of theoretical aspects in current international trade. From the point of view of economic theories, conflict and war are part of many important assumptions, causes and consequences. Current international economic relations between countries or integration blocs are significantly affected by a number of trade wars, which can seriously block mutual trade. The aim of the work is to find, on the basis of the method of analysis, comparison and description, alternative views on the influence of conflicts on economic relations in the world economy.

Key words: Trade Policy, Trade General, International Business Cycles, International Conflicts, Negotiations, Sanctions

JEL: F13, F10, F42, F51

Úvod

Ekonomické prostředí je vždy pod vlivem mnoha faktorů, a to jak vnějších, tak vnitřních. V tomto příspěvku se soustředím na některé vnější příčiny, a to především na vliv konfliktů, a to jak obchodních, tak i vojenských, na světovou ekonomiku. Ekonomové, kteří se ve svých pracích věnují konfliktům, sledují různé předpoklady, příčiny i důsledky těchto rozporů a s tím spojené různé typy obchodních politik. Obchodní politika je v rámci globálního

ekonomického rozhodování významná především s ohledem na zvolené typy nástrojů. Historicky se v obchodní politice v různém časovém sledu střídají protekcionismus a liberalismus, v současné globalizované době vidíme mnohé nové prvky protekcionismu, které blokují volný obchod. V souvislosti s tím můžeme pozorovat různé diplomatické i ekonomické konflikty, které ovlivňují rozhodování vlád, mezinárodních institucí i jednotlivých subjektů v obchodních vztazích. V tomto směru má ekonomická diplomacie jednoznačný význam.

Jednou z příčin obchodních válek jsou ekonomické zájmy jednotlivých aktérů. Charakter ekonomického zájmu je determinován existujícími ekonomickými vztahy. S jejich změnou se historicky měnil i charakter ekonomických zájmů, důvody vzniku konfliktů a i způsob jejich řešení. Současný globální ekonomický prostor vytváří specifické podmínky pro rozhodování subjektů z hlediska jejich vztahu k jednotlivým druhům konfliktů a výběru nástrojů jejich řešení. Války mají zásadně negativní vliv na obchodní vztahy, přičemž totéž platí logicky i pro války obchodní.

Příspěvek přináší krátký pohled na ekonomické teorie věnující se vlivu konfliktů a válek na ekonomické prostředí. Na pozadí těchto teorií popíšu některé aktuální obchodní války a nedodržování obchodních dohod tak, jak je v současné světové ekonomice sledujeme.

Cílem práce je najít na základě metody analýzy, srovnání a popisu alternativní pohledy na vliv ekonomických i vojenských konfliktů na ekonomické vztahy ve světové ekonomice. Používám vysvětlující kvantitativní výzkum na základě mezinárodního srovnání. Příspěvek analyzuje v teoretické rovině názory merkantilistů, fyziokratů, klasiků, utopických socialistů, neoklasiků, ekonomů německé historické školy, marxistů i keynesiánců. Dále jsou v příspěvku shrnuty některé nástroje obchodních válek včetně konkrétních aktuálních příkladů těchto nástrojů a jejich důsledků na obchodní vztahy.

1 Konflikty a obchodní války pohledem ekonomických teorií

Ekonomické teorie, které se rozvíjejí v čase a prostoru, se liší kromě jiného i svým pohledem na předpoklady, příčiny a důsledky konfliktů a válek.

Historicky prvním příkladem specifické obchodní politiky je merkantilismus z počátku 14. století. Pro merkantilismus byla politika spojena nedílně s ekonomikou – hromaděním bohatství a zejména drahých kovů panovníkem a přijímáním protekcionistických opatření. Rovněž válka byla považována za nástroj pro zvyšování hospodářské prosperity - stát mohl být konkurenceschopný, pokud byl silnější než ostatní státy a byl schopen dosahovat svých cílů i využitím válečných prostředků.

S alternativním názorem přicházejí fyziokraté v 18. století. Základem jejich teorie je tzv. přirozený ekonomický řád a s tím související soběstačná ekonomika. Zatímco merkantilisté tvrdili, že hodnota produktů se vytváří až na místě prodeje výměnou produktu za peníze, fyziokraté viděli jako jediný zdroj hodnoty v práci na produktu (ne v produktu samém). Pro fyziokraty byla pouze zemědělská práce zdrojem hodnot, nezemědělské práce považovali za „neproduktivní doplňky“ k práci zemědělské. Válka se logicky kromě válek koloniálních, která přinášejí nová území, stává neproduktivní činností. Akcent se logicky přesunuje z války na mírové řešení problémů a podobně je přistupováno i ke konfliktům mezi subjekty.

Bezprostředně po fyziokratismu se vyvinula první moderní ekonomická škola – klasická ekonomie – jejíž počátkem byla publikace Adama Smitha Pojednání o podstatě a původu bohatství národů z roku 1776. Adam Smith (1723-1790) považoval válku za negativní jev, vojenské výdaje a s tím spojený státní dluh vidí jako brzdu ekonomického růstu¹. Klasikové v podstatě považují ekonomiku za faktor míru, i když válka zůstává po celé 17. a 18. století jedním z hlavních nástrojů zahraniční politiky.

¹ SMITH, A. (2016): Pojednání o podstatě a původu bohatství národů.

Preferenci míru můžeme nalézt i v teoriích, které odmítají kapitalismus. Utopičtí socialisté spojují dosažení míru s překonáním egoismu a jeho nahrazením obecným zájmem prostřednictvím institucionálních reforem.

Neoklasičtí ekonomové v období 19. století nejsou v rozporu s klasickými ekonomy tak, jak to bylo u klasické politické ekonomie, která vznikla jako protimerkantilistická doktrína. Neoklasikové analyzují alokaci omezených zdrojů a odmítají klasickou politickou ekonomii Davida Ricarda (1772-1823) a Johna Stuarta Milla (1806-1873). William Jevons (1835-1882) považoval za nutné vytvořit novou politickou ekonomii, která by byla skutečnou vědou. Alfred Marshall (1842-1924) tradici anglických klasiků uznával a snažil se o spojení klasické ekonomie s marginalismem, podle kterého ekonomická teorie vychází nikoliv z celkových hodnot, ale z malých změn nabídky a poptávky a jim odpovídajících mezních hodnot užitku nebo ztráty.

Neoklasicismus představoval zcela nový ekonomický systém, který se ve většině charakteristik od klasické ekonomie značně odlišoval. Přesto však existovala zásadní vazba neoklasiků na své předchůdce, a tou byl liberalismus a s tím spojený předpoklad vnitřní stability hospodářského systému. Následující období keynesiánců znamenalo vytěsnění neoklasické ekonomie z pozice vůdčího směru ekonomického myšlení. 70. léta 20. století však znamenala opětovnou renesanci myšlenek neoklasické ekonomie reprezentovanou novými směry ekonomického myšlení, které lze shrnout pod označení konzervativní ekonomie.

V 19. století vznikl v Německu významný ekonomický směr - německá historická škola. Jejím základním principem je odmítavý postoj ke klasické politické ekonomii, která se tehdy zformovala v Anglii a ve Francii. Cílem kritiky byla především abstraktně deduktivní metoda klasické ekonomie a skepse ohledně existence obecně platných ekonomických zákonů. Historická škola naopak tvrdila, že pouze studium empirických fakt a induktivní metoda mohou vést k poznání hospodářských procesů. Pravou podstatu ekonomických jevů je tedy možné vysvětlit jen na základě zkoumání historie². Německá historická škola sice nebyla vlivnou obecnou teorií, ale v kontextu konfliktů a ekonomických vztahů jsou zajímavé její základní myšlenky týkající se zejména protekcionismu, které jsou dodnes využívány v praktickém mezinárodně-obchodním uvažování jednotlivých států a během 20. století byly používány pro aplikaci nejrůznějších rozvojových a průmyslových politik rozvojových států, např. strategie nahrazování importů (tzv. argument infant industry)³.

Pro doplnění přehledu ekonomických teorií v otázce konfliktů a jejich vliv je zajímavý marxismus ve své prognóze, že pozdní monopolní kapitalismus bude militaristicky agresivní. Se zužováním domácích trhů, rostoucí zahraniční konkurencí a obtížemi při získávání surovin budou muset být zahraniční trhy zajišťovány vojensky, aby bylo možné udržet zisky a absorbovat domácí nezaměstnanost. Američtí neomarxisté tak označili 60. léta za období ovládnuté vojenskoprůmyslovým komplexem, obavy z něj vyslovil již americký prezident Dwight Eisenhower (1890-1969) v roce 1961. Je-li tato perspektiva správná, bude spadat vjedno s úpadkem kalvinistické tradice v USA, která odmítá jak monopolní kapitalismus, tak militarismus.

Keynesiánství poskytuje prostor pro úvahy o konfliktu a válce například v dílech Johna Maynarda Keynesa (1883-1946), který sepsal Ekonomické důsledky míru (The Economic Consequences of Peace) a po návratu z Versailleské mírové konference vystoupil proti výši válečných reparací, které vítězné mocnosti nadiktovaly Německu. Předpovídal, že tyto reparace Německo hospodářsky zničí a reparace napomohou dalšímu hospodářskému rozvratu. Následné ekonomické důsledky v podobě hyperinflace v Německu a velká hospodářská krize byly nad očekávání drastické. V dalším díle Konec laissez-faire (The End of Laissez-Faire) – se Keynes distancoval od klasické ekonomické teorie, podle níž volná soutěž, liberalizace cen,

² SOJKA, M. (2010): Dějiny ekonomických teorií, s. 114.

³ KRPEC, O. – HODULÁK, V. (2011): Politická ekonomie mezinárodních vztahů, s. 256.

mezd a úspor vede automaticky k plné zaměstnanosti. Prosazoval intervence státu do ekonomiky podporou investic. Vojenské výdaje jsou podle keynesiánské teorie součástí výdajů státních. Tvrdil, že neviditelná ruka trhu v pojetí Adama Smithe nemůže tuto nezaměstnanost řešit, a proto je nutná intervence státu formou přílivu peněz do ekonomiky, např. prostřednictvím veřejných projektů. Keynesovým životním dílem a určitým počátkem tzv. „keynesiánské revoluce“ je Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz (The General Theory of Employment Interest and Money) z roku 1936. Hlavní přínos ekonomické teorii představuje nepochybně teorie efektivní poptávky. V jeho pojetí závisí skutečný objem zaměstnanosti spolu s výší národního důchodu na efektivní poptávce.

Zajímavé je z pohledu války i Keynesovo dílo Jak zaplatit válku z roku 1940, kde upozorňoval, že stát by měl válku financovat spíše větším zdaněním, nežli rozpočtovými deficity, a kde hodnotí efekt odložené poptávky po skončení války. Podobně lze nahlížet i na situaci týkající se konfliktů. Tato poptávka se nahromadí v průběhu válečných let, kdy je ekonomika nasměrována na zbrojní výrobu, ostatní oblasti jsou potlačovány, přičemž příjmy obyvatelstva zapojeného do výroby se svým způsobem kumulují. Ekonomické intervence státu jsou podle Keynesese nutné a srovnává zásahy státu v době krize s možnými zásahy v době války včetně tíhy vojenských nákladů a nákladů krize.

Jako odezva na stimulaci ekonomiky vojenskými výdaji vznikl pojem vojenské keynesiánství. J. M. Keynes popsal úlohu vojenských výdajů ve struktuře poptávky a jejich významu pro ekonomický růst. Považoval je za silný stimul, který může výrazně přispět k růstu ekonomiky v okamžiku, kdy samo-regulační mechanismy tržní ekonomiky selhávají a nejsou schopny vytvářet dostatečné soukromé investice nebo osobní potřebu. Právě zde viděl nezastupitelnou roli státu. V souvislosti s vojenskými výdaji v roce 1940 J.M. Keynes píše: „Pro kapitalistickou demokracii se bohužel ukazuje jako politicky nemožné realizovat výdaje v rozsahu, který by byl dostatečný pro uskutečnění velkého experimentu s cílem dokázat můj závěr, kromě podmínek vyvolaných válkou... Jestliže Spojené státy budou mít vážný vztah k materiálním a ekonomickým aspektům obrany civilizace a odváží se kolosálních ztrát zdrojů v podobě výroby zbraní, pocítí svou sílu a poznají ji tak, jak se jim to nikdy nepodaří dosáhnout jinou cestou, získají zkušenost, která může být následně využita k přeměně světa, a tehdy všichni pochopí, jaké jsou základní principy tvorby bohatství... Příprava na válku nejen že nepotřebuje obětí, ale jeví se jako stimul růstu individuální spotřeby a zvýšení životní úrovně, jako stimul, který nemůže poskytnout ani vítězství, ani porážka „New Dealu.“⁴

Pozdní neoklasikové se ve svých dílech válkou také zabývají. Neoklasik Milton Friedman (1912-2006)⁵ přispěl v tomto ohledu výzkumnými texty na ministerstvu financí a v oblasti daňové problematiky v průběhu válečných let a také jako poradce na plnění Marshallova plánu. Zajímavé je jeho vyjádření k válce v Iráku, kdy odmítá, že by tento konflikt mohl způsobit ekonomické problémy, spíše ji vidí jako stimuluující. Na druhé straně názory některých ekonomů válku považují za škodlivou pro ekonomiku, např. Seymour Melman (1917-2004), stoupenec evoluční ekonomie a předseda National Commission for Economic Conversion and Disarmament, zdůrazňoval negativní dopady války, jako je ztráta konkurenceschopnosti, rozvoj byrokracie, pokles produktivních investic a charakterizuje koncept „trvalé válečné ekonomiky“ s omezeným přínosem pro civilní sektor.⁶

Současné ekonomické analýzy se zabývají problémy dnešních konfliktů, jak interních, tak i mezinárodních. Oblastí zájmů mezinárodních subjektů jsou zásoby surovin, generování nové poptávky nebo změny v ekonomickém postavení zemí. Nové aspekty mezinárodních vztahů vedou ekonomické teorie k sofistikovaným analýzám, které jsou spíše lokálního a regionálního charakteru, na rozdíl od globálního charakteru dřívějších teorií. V současnosti

⁴ KEYNES, J. M. (1940): The United States and the Keynes Plan, s. 159.

⁵ Nositel Nobelovy ceny za ekonomii.

⁶ MELMAN, S. (1974): The Permanent War Economy: American Capitalism In Decline?, s. 19.

jsou témata věnovaná vojenské ekonomice a témata konfliktu a války rozebírána obecněji s ohledem na mezinárodní vztahy a politiku.⁷

V průběhu studené války byly vytvořeny nejrůznější ekonomické modely závodů ve zbrojení (mezi USA a tehdeším Sovětským svazem). Jejich empirické doložení je ovšem značně komplikované, protože obě velmoci velmi pečlivě utajovaly statistické údaje. Nicméně je možné předpokládat, že právě ekonomické náklady přispěly ke kolapsu Sovětského svazu.⁸

2 Ekonomické vztahy a obchodní válka

Ekonomické vztahy a možné konflikty mezi subjekty, které lze sledovat na makroúrovni i mikroúrovni, jsou komplikované především z důvodu dlouhodobých vazeb a různé míry důvěry mezi partnery. Nástroje obchodní války jsou obvykle jednak finanční, dále také celní a obchodní.

Finančním nástrojem může být jakýkoliv finanční nátlak, například prostřednictvím bankovních restrikcí, úvěrové politiky nebo požadavky na předčasné vypořádání závazků. Také v devizové politice lze využít mnohé nástroje k finančnímu nátlaku. V obchodní válce pak mohou země záměrně oslabovat svůj kurz ve prospěch zlevnění vlastní produkce a také za účelem možné stimulace výroby. Dalším významným nástrojem ekonomické války jsou cla, a to jednak standardní zavedení cel a jednak antidumpingová cla. Podobnými nástroji je i stanovování minimálních cen na dovoz vybraných komodit, cenové dohody nebo dovozní přírůžka. Mezi obchodní nástroje ekonomické války patří licenční politika a také politika, která stanovuje obchodní kvóty. Dále je to politika tvorby specifických standardů na omezení dovozu v důsledku nových zdravotnických nebo technických norem vyžadovaných při importu zboží a služeb do dané země.

Existují i jisté neetické nástroje, které jsou i přes svou nelegálnost státy občas využívány. Takovým nástrojem je například útok na měnu v podobě spekulací na měnu nebo i hackerským útokem v rámci informačních technologií.

Současný celosvětový obchod ovlivňují obchodní války, které se začaly výrazněji prosazovat po zvolení Donalda Trumpa americkým prezidentem.

Různé obchodní bariéry omezují exportní pozici nejen všech největších obchodníků – Číny, USA i EU – ale i ostatních rozvinutých i rozvojových států. Také vlivy Světové obchodní organizace (World Trade Organization – WTO) na liberalizaci obchodu jsou velmi omezené v důsledku obtížného mnohostranného vyjednávání Rozvojové agendy z Doha (Doha Development Agenda – DDA), které započalo v roce 2001. Kromě probíhajících negociací se také stále více uvažuje o reformě nebo modernizaci WTO za účelem překonání stávající krize. EU přijala komplexní strategii modernizace WTO, reformátorské snahy jsou patrné i ze strany USA, Japonska, Číny a Kanady. Vzniká tzv. Kanadská iniciativa, která zahrnuje 13 zemí – Kanadu, Norsko, Austrálii, Nový Zéland, Keňu, Singapur, Chile, Koreu, Brazílii, Japonsko, Mexiko, Švýcarsko a EU. Myšlenku modernizace WTO podporuje i skupina zemí G20.

Velmi aktuálně je v listopadu 2020 ve skupině patnácti zemí z asijsko-pacifického regionu spojující deset členů ASEAN (Brunej, Filipíny, Indonésie, Kambodža, Laos, Malajsie, Myanmar, Singapur, Thajsko a Vietnam) a dále Čínu, Japonsko, Jižní Koreu a Austrálii uzavřena největší dohoda o volném obchodu na světě, která zahrnuje státy se 2,2 miliardami obyvatel a celkvým hrubým domácím produktem 26,2 bilionu dolarů. Končící americký prezident Donald Trump v roce 2017 odstoupil od Transpacifického partnerství (Trans-Pacific Partnership, TPP) 11 zemí a v současnosti nejsou USA členem ani jednoho ze dvou hlavních obchodních bloků nejrychleji rostoucího regionu světa. Navíc dohoda Transatlantické obchodní

⁷ COULOMB, F. (2011): Economic Theories of Peace and War.

⁸ Modely závodů ve zbrojení mají zajímavé vztahy k nejrůznějším modelům konfliktů a jejich řešení pak přináší v teoretické rovině teorie her.

a investiční partnerství (The Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) mezi USA a EU byla ve svém dohadovacím procesu v roce 2016 zmrazena.

Dnes na počátku listopadu 2020 je v situaci po volbách prezidenta v USA dobře vidět význam vlivu Donalda Trumpa. Uvidíme v následujících letech, zda se bude celé globální ekonomické prostředí v době nového prezidenta (Joe Bidena) stabilizovat či nikoliv.

3 USA a obchodní války

V ekonomických vztazích je v současné době významná válka mezi Spojenými státy americkými a Čínou. Mezinárodní obchod je tak omezován hrozbou nebo i skutečným zavedením cel mezi USA a jejími obchodními partnery nejen v Číně. Zavedení cel má ochránit domácí výrobce před levným dovozem a pomoci zvýšit zaměstnanost. Cla jsou také využita k fiskálním účelům. Liberálně smýšlející odpůrci cel varují před zvýšením dovozních cen, poklesem výroby i celosvětové úrovně mezinárodního obchodu spojeného s poklesem zaměstnanosti. Očekávání zavedení cel má negativní důsledky na finanční trhy ohledně jejich stability. Zahraniční i mezinárodní instituce zkoumaly dopady cel na světovou ekonomiku i na jednotlivé země v rámci strukturálních a empirických modelů. Většina odhadů se shoduje v tom, že cla by měla negativní dopad nejen na dotčené země, ale i na americkou ekonomiku samotnou⁹.

Hrozba cel ovlivňuje nejen obě postižené strany, ale i další partnery v mezinárodním obchodě. Pokud by bylo zavedeno desetiprocentní clo mezi USA a Čínou, pak lze očekávat i znatelný vliv na obchod v EU.

Největší ztráta výstupu dolehne pravděpodobně na ekonomiku USA, protože je pro ně Čína jedním z největších partnerů z hlediska dovozu. V souvislosti se zavedením cel lze očekávat i nárůst inflace. Nepružná čínská měna a masivní využití politiky minimálních rezerv jako nástroje měnové politiky místo úrokových sazeb zmírní vliv obchodní války na čínskou inflaci a růst produktu. Pokles poptávky ze strany USA a Číny ovlivní částečně negativně i eurozónu.

Analýza UNCTAD – Konference OSN o obchodu a rozvoji¹⁰ podrobně rozebírá obchodní válku mezi USA a Čínou. Přípodobňuje tento spor válce slonů. Příklad obchodní války USA a Číny je specifický v tom, jak velmi významné ekonomiky mezi sebou vytvářejí bariéry a také, jak velký vliv mají tyto ekonomiky na celosvětový obchod. Nelze tedy určit dopady pouze na jednotlivé účastníky sporu, ale vliv bude mnohem rozsáhlejší. UNCTAD shrnuje známý fakt, že cla nepomohou domácím firmám. Pouze se podaří omezit obchod z ekonomiky, na kterou jsou uvalena cla. Lze předpokládat, že dopad cel bude mít deformační účinek, kdy nedojde pouze ke snížení obchodu USA a Číny, ale pozmění se i obchodní styky s ostatními zeměmi, které nahradí současné cesty.

UNCTAD odhaduje vliv zavedení cel tak, že čínský export, který mířil do USA, bude nahrazen jinými zeměmi. Malou část si Čína udrží (12 %) a jen z 6 % budou profitovat americké firmy. Americké exporty do Číny budou nahrazeny jinými zeměmi, USA si udrží méně než 10 %, domácí firmy si pomohou jen o 5 %, a to v rámci všech sektorů od surovin přes potraviny a strojírenství. Vzájemná cla mění globální konkurenceschopnost a zvýhodňují firmy, které jsou mimo ony dvě země ve válce. Dosud zažité cesty exportu a importu se změní.¹¹

Podle analýzy Audzei Volhy a Jana Brůhy, odborníků ČNB¹², lze očekávat využití tohoto celního boje zeměmi, které jsou konkurenceschopné a mají dostatečné ekonomické zdroje na to, aby nahradily americké a čínské firmy. Celosvětově ekonomicky nejnvýznamnější je po USA a Číně Evropská unie, u které je odhadován přínos nových trhů blokových cly až

⁹ VOLHA, A. – BRŮHA, J. (2020): Obchodní války bez vítězů, s.3.

¹⁰ UNCTAD. (2019): Trade Wars: The Pain and the Gain, s.2.

¹¹ UNCTAD. (2019): Trade Wars: The Pain and the Gain.

¹² VOLHA, A. – BRŮHA, J. (2020): Obchodní války bez vítězů.

70 mld. dolarů, dalšími zeměmi by měly být Japonsko, Mexiko a Kanada. Relativně velké efekty vzhledem k velikosti země pozitivně pocítí také Austrálie, Brazílie, Indie či Vietnam.

UNCTAD v souladu s ekonomickou teorií, která cla považuje za vždy negativní, upozorňuje, že převáží celkově negativní dopady. Obchodní spory negativně ovlivní celou světovou ekonomiku, dopady se mohou týkat volatility na trhu komodit, finančním trhu i měnovém. Obchodní napětí by mohlo přerůst i v měnové války. Tato celní politika může být následně dle vzoru těchto velkých obchodních partnerů využívána i jinými zeměmi, tento typ politik nejvíce poškozuje rozvojové země. A to především země, které jsou na Čínu a USA nejvíce napojeny, tedy země a regiony východní Asie.

USA a Čína uzavřely v lednu 2020 první část obchodní dohody. Ve prospěch dohody bylo nutno ukončit některé obchodní spory. Dohoda představující údajně tzv. „fázi jedna“ je kompromisem mezi oběma stranami. Čína je v dohodě zavázána více než USA. Ze strany USA jde vlastně jen o slib zrušení některých cel a příslib toho, že se USA zdrží dalších restriktivních kroků. Zato Čína se zavazuje k tomu, že nakoupí od USA produkty za 200 mld. dolarů, a to včetně zemědělských statků, závazky se dále týkají také problematiky ochrany duševního vlastnictví a měny. Americká cla na čínské zboží ve výši 360 mld. dolarů ale budou stále platit. Navíc se dohoda nedotýká těžkého tématu státních dotací. Dohodu prezentoval D. Trump jako svůj velký politický úspěch, jistě šlo o součást volební kampaně. Spojené státy však nezruší cla na čínské zboží do doby, než bude dokončena druhá fáze čínsko-americké obchodní smlouvy. Do obchodní války zasahují i rozhodnutí WTO. V poslední době například s ohledem na dotace velkých dopravních letounů Airbus a Boeing.

Situaci kolem plnění dohody nezměnila ani pandemie Covid-19. V květnu 2020 platnost dohody potvrdili zástupci USA i Číny. Obě strany navzdory krizi pozitivně popsaly situaci při tvorbě vládní infrastruktury a snahu dostát závazkům z dohody. Čína na jaře 2020 také představila seznam 79 amerických produktů (včetně rud vzácných kovů, zlatých a stříbrných rud), které dočasně osvobodila od odvetných cel. Toto osvobození má mít trvání jeden rok do poloviny května 2021. Kritické dohody jsou však skeptičtí především ke splnění závazku Číny ohledně nákupu zboží a služeb z USA za 200 miliard dolarů.

Vzájemné obchodní vztahy komplikuje i to, že v říjnu 2020 Světová obchodní organizace rozhodla, že cla uvalená administrativou amerického prezidenta Donalda Trumpa na čínské zboží v hodnotě přes 200 miliard dolarů jsou v rozporu s jejími pravidly.

4 Čína a nekalé obchodní praktiky

Vzniku obchodní války předchází obvykle řada různých obchodních aktivit a opatření ve vzájemném vztahu. Často jsou příčinou obchodních blokad jiné nekalé praktiky ostatních partnerů. Určitým předstupněm obchodní války mohou tedy být nekalé praktiky, které se v obchodních vztazích nezřídka objevují. Příkladem země, která tyto typy obchodních praktik používá, je Čína. Pojem nekalé obchodní praktiky je obvykle spojován s dumpingovými a subvencovanými vývozy, které jistým způsobem narušují volný tok zboží a služeb v mezinárodním prostředí¹³. Obchodní vztahy jsou ve většině ekonomik upraveny smluvními vazbami v rámci členských zemí Světové obchodní organizace (WTO). Právě proti nekalým praktikám v podobě dumpingu a subvencovaných vývozů je možno se v rámci WTO za přesně vymezených podmínek stanovených v příslušných mnohostranných obchodních dohodách určitým způsobem bránit.

Čína vstupovala do WTO v roce 2001 a bylo jí ustanoveno přechodné období k tomu, aby mohli ostatní členové používat náhradní metodologii při výpočtu dumpingu a subvencí. Čína totiž nebyla při svém vstupu fungující tržní ekonomikou a cenové srovnávání podle obecných principů a dohod WTO bylo pro vyspělé země nevýhodné. Čína ani po skončení

¹³ FOJTÍKOVÁ, L. (2019): Compliance Číny s WTO: jak Čína dodržela mnohostranné obchodní závazky a jak usilovala o získání statusu tržní ekonomiky.

přechodného období nezískala status tržní ekonomiky od všech členů WTO, především USA a EU jej Číně odmítly udělit.

Čína je zemí, která z pohledu zahájených antidumpingových a protisubvenčních šetření narušuje pravidla hospodářské soutěže nejčastěji. V období let 1995–2017 bylo vůči Číně zahájeno dohromady 1 269 šetření z celkových 5 529¹⁴. Zajímavé je, že po vstupu Číny do WTO se průměrný počet šetření za rok téměř zdvojnásobil. Dumping totiž není v Antidumpingové dohodě WTO výslovně zakázán a je připuštěna přiměřená ochrana ve formě antidumpingového cla. V uvedeném období zahájilo antidumpingové šetření vůči Číně 40 členů WTO, největší počet šetření připadal na největší ekonomiky světa, tj. USA, Evropskou unii a Indii. Zároveň je podstatné, že jsou USA a Evropská unie největšími odbytišti čínského zboží na světě. Země, které uvalily na Čínu antidumpingové vyrovnávací clo, jsou též většinou země, které neuznávají status tržní ekonomiky Číny. Zahájení antidumpingových šetření bylo nejčastěji provedeno v ocelářském sektoru, kde existují nadměrné kapacity a tlak na snižování cen. Nehledě na to, čínský zahraniční obchod je trvale přebytečný.

Pokud nastávají situace, ve kterých se cítí být obchodní partner poškozen, má možnost využít systém WTO pro řešení sporů. Tato řešení sporů jsou klíčovým pilířem mnohostranného obchodního systému a přispívá ke globální hospodářské stabilitě¹⁵. Obchodní spory jsou řešeny výhradně ve WTO a nejsou postupovány žádným jiným mezinárodním soudním institucím. Bez možnosti vyřešit obchodní spor by byl mnohostranný obchodní systém málo efektivní, musí totiž existovat možnost pro vynucení pravidel a závazků. Systém řešení sporů přispívá k jistotě a předvídatelnosti mezinárodních obchodních pravidel.

5 Rámec obchodních vztahů EU

Obchodní vztahy EU je třeba rozlišit podle toho, kde se uskutečňují. Tomu pak odpovídá právní rámec těchto vztahů. Obchodní vztahy uvnitř EU jsou uskutečňovány v rámci jednotného vnitřního trhu. Ve světových obchodních vztazích jsou obchodní vazby zemí EU určeny společnou obchodní politikou. Společná obchodní politika disponuje několika nástroji, kterými sleduje dva základní cíle: prosazování otevřeného a mnohostranného obchodního systému ve světě a ochranu zájmů EU a členských zemí zejména v případech, kdy by měl volný obchod nepříznivé dopady na ekonomickou situaci, prosperitu, zaměstnanost či obchodní bilanci v EU. Nástroje na ochranu obchodu v podstatě suplují neexistenci mechanismu proti nekalým soutěžním praktikám v rámci mezinárodního hospodářství, který na národní úrovni provádí úřady pro ochranu hospodářské soutěže. EU se řídí zásadami Světové obchodní organizace.

Autonomní obchodní politika zahrnuje nástroje, které Společenství uplatňuje mimo rámec smluvních závazků se třetími státy. Jsou to jednak cla, která chrání určitá odvětví před zahraniční konkurencí nebo naopak podporuje dovoz produktů, o které má zájem jako o vstupy nezbytné pro rozvoj výroby. Dále jsou to kvóty v obchodě se zeměmi, které nejsou členy Světové obchodní organizace a dobrovolná exportní omezení.

Společenství má dále k dispozici tzv. defenzivní a ofenzivní obchodní nástroje. Mezi defenzivní spadají antidumpingová opatření, která umožňují omezit dovoz zboží v případě, že ho jeho výrobce nabízí za cenu nižší, než je běžná cena těch samých výrobků na jejich domácím trhu, nebo je-li vývoz dotován. Protisubvenční opatření a ochranná opatření využívá EU v případě, že prudce roste dovoz určitých výrobků do EU; dovozce pak musí žádat o vydání licence, která umožňuje podrobně sledovat vývoj dovozu. Defenzivní obchodní opatření lze použít jen v případech, kdy dovozy do EU způsobují nebo hrozí způsobit materiální újmu výrobnímu odvětví v EU, a lze prokázat příčinnou souvislost mezi dovozy a újmou.

¹⁴ FOJTÍKOVÁ, L. (2019): Compliance Číny s WTO: jak Čína dodržela mnohostranné obchodní závazky a jak usilovala o získání statusu tržní ekonomiky, s. 142.

¹⁵ ŠTĚRBOVÁ, L. (2013): Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století, s. 131.

Mezi ofenzivní opatření patří tzv. nařízení o obchodních bariérách, které umožňuje Komisi podat stížnost vůči třetí zemi, pokud tato země nedodrží své závazky v obchodní oblasti dané v rámci WTO nebo v rámci bilaterální dohody. EU má také možnost zavést i opatření na dovoz nebo vývoz výrobků do a z EU, a to z politických nebo bezpečnostních důvodů (embargo, bojkot nebo zvláštní režim na vývoz zbraní, jaderného materiálu, některých chemikálií, zboží dvojího užití apod.

EU si klade za cíl, aby antidumpingové a antisubvenční nástroje byly efektivnější a lépe uzpůsobené k tomu, aby unijní výrobce chránily před nekalými praktikami zahraničních firem i před případným rizikem odvetných opatření. Současně by dovozci měli těžit z větší předvídatelnosti, pokud jde o změny celních sazeb, což usnadní plánování jejich podnikatelské činnosti. Celý systém by měl být transparentnější a uživatelsky přívětivější.

Obchodní vztahy mohou být využity i v rámci diplomacie a ekonomické diplomacie. Nátlaková diplomacie je diplomacie, jejímž cílem je dosažení nějakých ústupků ze strany jiného aktéra, přičemž aktér vykonávající tuto diplomacii má širokou škálu prostředků. Těmito prostředky mohou být sankce, tedy omezující opatření, jež daný aktér používá jako nástroj k dosažení určitých cílů. Pro uložení sankce musí být zjevné důvody a i určování sankcí podléhá jasným zásadám, které mají vést k co nejpřesnějšímu zacílení, minimalizaci nepříznivých dopadů na ostatní, mají být vždy v souladu s mezinárodním právem a přiměřené svému cíli.

V rámci Evropské unie jsou sankce v zájmu dosažení cílů společné zahraniční a bezpečnostní politiky a mají chránit hodnoty, základní zájmy a bezpečnost EU, zachovávat mír, upevňovat a podporovat demokracii, právní stát, lidská práva a zásady mezinárodního práva, předcházet konfliktům a posilovat mezinárodní bezpečnost. Sankce jsou většinou namířeny proti vládám, ale i individuálním subjektům, skupinám nebo organizacím a osobám. Sankce dopadají ale nejen na subjekty, které porušují žádoucí normy, ale ovlivňují i ekonomickou situaci členských států EU. Příkladem jsou sankce vůči Rusku, spojené s událostmi na Ukrajině v letech 2014-2018.

Závěr

Cílem války je obvykle snaha o změnu nežádoucího chování subjektu, a to jak v případě vojensko-politické strategie, tak i u ekonomické války. Ekonomická válka může být nástrojem politiky, ale i součástí vojensko-politické strategie.

Ekonomické teorie přisuzují vlivu konfliktu na ekonomiku různý význam především podle historického kontextu. Nejotevřenější koncepty sledující faktor války v procesu hospodářství byly použity v keynesiánské a neoklasické ekonomii.

Obchodní válka jako ekonomický nástroj se v hospodářské politice významných světových ekonomik vyskytuje v současné době poměrně často. U Spojených států amerických lze koncem druhé dekády 21. století sledovat obchodní konflikty napříč světovými trhy. Také ostatní významné ekonomiky se v posledních letech stále častěji odklánějí od dodržování liberálních principů a uchylují se k použití obranných ekonomických nástrojů.

Aktuální vývoj bohužel naznačuje posilování tendencí ve prospěch protekcionismu a použití různých nástrojů obchodní války. V tomto ohledu zůstává nezastupitelná role Světové obchodní organizace, která v rámci svých pravidel zaručuje také to, že v systému řešení sporů jsou prosazována sjednaná pravidla a je tak možné obchodní spor vyřešit a přispět k jistotě, stabilitě a předvídatelnosti mezinárodních obchodních pravidel.

Použitá literatura:

1. COULOMB, F. (2011): *Economic Theories of Peace and War*. Routledge, 2011. ISBN 9780415500128.

2. FOJTÍKOVÁ, L. (2019): *Compliance Číny s WTO: jak Čína dodržela mnohostranné obchodní závazky a jak usilovala o získání statusu tržní ekonomiky*. Praha: Wolters Kluwer, 2019. ISBN 9788075985286.
3. KEYNES, J. M. (1940): *The United States and the Keynes Plan*. The New Republic, July 29. 1940, Vol. CIII, No. 3, Part 2.
4. KRPEC, O. – HODULÁK, V. (2011): *Politická ekonomie mezinárodních vztahů*. Brno: Mezinárodní politologický ústav, 2011. ISBN 978-80-210-5481-3.
5. MELMAN, S. (1974): *The Permanent War Economy: American Capitalism*. In: *Decline*. Simon and Schuster, 1974. ISBN 978-0671218119.
6. SMITH, A. (2016): *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*. Praha: Liberální institut, 2016. ISBN 978-80-86389-60-8.
7. SOJKA, M. (2010): *Dějiny ekonomických teorií*. Praha: Havlíček Brain Team, 2010. ISBN 978-80-87109-21-2.
8. ŠTĚRBOVÁ, L. (2013): *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada, 2013. ISBN 9788024746944.
9. UNCTAD. (2019): *Trade Wars: The Pain and the Gain*. 2019. [online]. In: UNCTAD. 13.11.2020. [Citované 13.11.2020] Dostupné na internete: <https://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=1989>.
10. VOLHA, A. – BRŮHA, J. (2020): *Obchodní války bez vítězů*. [online]. In: ČNBlog 13.11.2020. [Citované 13.11.2020] Dostupné na internete: https://www.cnb.cz/cs/o_cnb/cnblog/?category=blog/post/mezinarodni_obchod/.

Kontakt:

PhDr. Jana Marková, Ph.D.

Vysoká škola mezinárodních a veřejných vztahů Praha

U Santošky 17

150 00 Praha 5

Česká republika

e-mail: janamarkova1@gmail.com

THE V4 – AFRICA RE-ENGAGEMENT: WHY NOW?

Augustin Nguh

University of Applied Sciences, Burgenland
Campus 1, A-7000 Eisenstadt, Austria
email: augustin.nguh@gmail.com

Abstract: The Visegrad group made up of Hungary, Poland, Slovakia and Czech Republic (Czechia) are currently re-engaging with Africa. Their interest and cooperation with Africa go as far back at the 1950s when they were still part of the Soviet Union. However, the dissolution of the Soviet Union brought an end to this cooperation. As they transitioned from a socialist to a democratic system, their attention shifted to the West, and their foreign policies focused mainly on accession to NATO and the EU. Africa was thus neglected, if not forgotten. However, the last two decades have witnessed the V4's renewed interest and re-engagement with Africa. Using a qualitative approach, this paper investigates this rekindled interest and re-engagement. It explores the reasons for this interest and finds that economic, political, social and security factors are at play. The paper concludes that security concerns, reinforced by the migration crisis, and an impetus to broaden economic ties are the principal reasons for reconnecting with Africa.

Key words: V4, Africa, cooperation

JEL: F53

Introduction

The Czech Republic (presently Czechia), Hungary, Poland and Slovakia, commonly referred to as the Visegrad Four (V4), are all members of the European Union (EU). While they were part of the Soviet Union, they cultivated friendly relations with several African states both during and after these African states' wave of independence. These friendly relations mostly took the form of joint programs, mobility exchanges wherein African scholars were offered scholarships to study in the Soviet Union, twin city programs focusing on agriculture and education, etc. After the V4 states transitioned from the socialist to a democratic system at the beginning of the 1990s, they shifted their attention to the West. Their foreign policies became focused mainly on accession to NATO and then to the EU, neglecting other regions of the world, including Africa. However, over the last two decades, a renewed interest and re-engagement with Africa has been noticed. The question that begs an answer now is, what changed? Why is the V4 countries re-engaging with Africa? This paper seeks to explore the reasons for the V4's renewed interest and re-engagement with Africa (if not specified otherwise, Africa is synonymous to Sub-Saharan Africa). Before diving into this issue, it would be interesting to explore the current state of research on V4 – Africa relations, as this might offer an idea as to the motivations behind the recent re-engagement.

1 The Current State of Research

Several literatures exist on the topic of international development aid, mostly questioning the system and its functional anomalies. A classic on this topic is the book "*Does Aid Work?*", authored by Robert Cassen (1994). Cassen questions the effectiveness of the aid provided by the wealthy North to the economically disadvantaged countries of the South. He

critically pointed out that the majority of aid flowing into the poorest countries of the world do not work adequately.¹

Cassen's arguments were firmly supported by Dambisa Moyo who holds that official aid is easy money that fosters corruption and distorts economies, creating a culture of dependency and economic laziness. Citing figures showing exponential growth in poverty in an era of burgeoning aid, the author argues that Africa's future lies in the free market and should encourage investments rather than handouts. According to the author, it is imperative for the aid taps to be turned off for a period of five years. This will result in more Africans being pulled out of poverty. She also stressed the need for African governments to become accountable to their people and responsible themselves.²

Moyo's assertions have met with fierce criticism from other scholars. For example, John Hilary argues that Moyo's "Dead Aid" sought to revive the neoliberal prescriptions for Africa's development that were promoted by the World Bank and the International Monetary Fund during the 1980s and 1990s. According to him, implementing prescriptions would repeat the catastrophic errors of Africa's two 'lost decades'. The real alternative to aid dependency lies not in free markets as advocated by Moyo (2009), but in a development that is genuinely accountable to local communities.³

On the other hand, the literature on V4 – Africa cooperation is relatively scarce. This is perhaps due to the initial lack of interest in Africa by the V4 countries after their transition from socialism to democracy until their accession to the EU. The literature on this topic focused on the criteria for aid allocation and the lack of strategic depth in V4 – Africa cooperation. The following paragraphs offer a summary of these findings:

Szent-Ivanyi and Tetenyi, examining the factors that determine V4 aid allocation, are of the view that the re-emerging international development policies of the V4 countries are heavily influenced by their historical and economic backgrounds. Therefore, their international development policies cannot simply imitate Western European practices on the short to medium term. Put simply, the current international development policies of the V4 countries exhibit a certain degree of path dependency, both influenced by their communist-era foreign policies and their earlier history, as well as certain characteristics of their transition process.⁴

Probably relying on Szent-Ivanyi and Tetenyi's work, Dominik Kopinski argues that African countries continue to find low priority on the development aid policy of the V4. This goes contrariwise not only to the official rhetoric of the V4 countries, but equally to the international obligations for which the countries have signed up. He concluded that the V4's current position on Sub-Saharan Africa is the result of a lack of strategic vision and ad hoc formulation of foreign policy.

Zdenek Oprsal, Jaromir Harmacek and Miroslav Syrovatka, using a regression analysis method, determined the criteria for aid allocation from the Czech Republic to Sub-Saharan Africa. They posit that the amount of aid flowing from the Czech Republic to individual African countries is significantly influenced by historical factors, while the economic levels of recipient countries also have some relevance. However, other factors of aid allocation such as good governance and division of labour among donors were not significant.

According to Stefan Cibian, the renewed engagement between Africa and the Visegrad group lacks strategic depth in the domains of politics, trade and investment, and development cooperation. This is evident in the still low number of top-level visits, volatile trends in trade,

¹ CASSEN, R. (1994): Does Aid Work? Report to an intergovernmental taskforce.

² MOYO, D. (2009): Dead aid: Why is aid not working and how there is a better way for Africa. Farrar, Straus, and Giroux, p. 188.

³ HILARY, J. (2010): Africa: Dead aid and the return of neoliberalism, pp. 79-84.

⁴ SZENT-IVANYI, B. – TETENYI, A. (2008): Transition and foreign aid policies in the Visegrad countries: A path-dependent approach, pp. 573-587.

limited significant investment projects, and limited focus on learning potential from sharing V4 and Africa's transformation experience.⁵

Cibian's postulation are confirmed by Oskar Chmiel who argues that the V4 countries' foreign policy, as well as economic priorities, primarily rests somewhere else but Africa. He goes further to suggest that the migration crisis indeed reinforced the increasing interest of the V4 countries in Africa, and to some extent accelerated their engagement, both in this region and in the EU.⁶

From the above review, one gets an idea of the factors that determines aid flow from some V4 countries to Africa as well as the position of Africa on the V4's priority list. It stands to question why the V4 is now interested in re-engaging with Africa.

2 Reasons for the V4's renewed interest and re-engagement with Africa

For decades, the African continent has been on the receiving end of OECD aid. However, new aid donors, such as China are making entry into Africa with aid packages, loans, and debt relief and a philosophy of development assistance which departs from past aid-giving patterns.⁷ Political conditions such as uprooting corruption, upholding human rights, improving governance and accountability are practically absent in these new donors' cooperation strategy.

Providing financial assistance to Africa's development has for years also been an integral part of the aid policies of the new members of the European Union, notably the V4. It should be highlighted that the V4 is quite diversified, especially in progress with building organizational set-up and legislative framework, yet they share a number of similarities that justifies a universal approach to investigating their aid policies and their re-engagement with Africa. Their membership in the EU came with a predetermined trade and development partnership with Africa (thanks to the EU – ACP Agreement signed in Cotonou, in the year 2000), as well as with specific expectations in terms of contribution to aid budgets and agreeing to common EU positions on African issues. It has been argued that being a member of the EU greatly limit the ability of the V4 countries to articulate their own development, trade and foreign policies towards Africa. However, Cibian contends that the V4 countries are more embedded in EU structures and practices and seem to contribute significantly to African countries. Furthermore, as they become more comfortable within the EU, they will be better able to advance their perspectives and concerns.⁸ Along with Eastern European governments, the V4 governments are insisting on prioritizing Eastern partnership, with a strong preference for conditional approaches to development cooperation and expectations of shared benefits from the partnership in a post-Cotonou era.⁹ Pressure from EU therefore seem to be one of the reasons why the V4 is (re)engaging with Africa.

In addition, the V4's focus on their EU integration immediately upon accession to the Union had led to stronger economic and trade ties between the V4 countries with Eastern European countries such as Bulgaria and Romania, and EU member states. Their economies became particularly reliant on intra-EU trade in both goods and services. This meant limited trade interest with Africa. Intra – EU trade narrowed the gap in development and the V4 countries experienced higher growth rates than Western European countries.¹⁰ However, the 2008-2010 financial crisis dealt a devastating blow to the economies of the V4 countries,

⁵ CIBIAN, S. (2017): Central and Eastern Europe and Sub-Saharan Africa: Prospects for Sustained Re-engagement, pp. 1-32.

⁶ CHMIEL, O. (2018): The Engagement of Visegrad Countries in EU-Africa Relations.

⁷ MANNING, R. (2006): Will "Emerging Donors" Change the Face of International Cooperation?

⁸ CIBIAN, S. (2017): Central and Eastern Europe and Sub-Saharan Africa: Prospects for Sustained Re-engagement, pp. 1-32.

⁹ TINDEMANS, T. – BREMS, D. (2016): Post-Cotonou: Preliminary Positions of EU Member States.

¹⁰ TRAPCZYNSKI, P. – PUSLECKI, L. – JARONSINKI, M. (eds) (2016): Competitiveness of CEE Economies and Businesses: Multidisciplinary Perspectives on Challenges and Opportunities.

revealing the dangers of over-dependence on their Western European partners. This compelled the V4 governments to shift their interest to Africa and diversify their trade links with them.

In the domain of international development, there is an almost universally applied narrative of assisting poor nations in their efforts to elevate themselves from poverty and ameliorate the livelihood of people. This humanitarian and moral obligation is also extended to the V4 countries. Annual reports, booklets, generally all materials produced by the V4 governments and circulated in the public point to the common perspective that development assistance is about promoting development, and this should by and large take place in the poorest parts of the world, notably Africa. This pro-development stance has on several occasions been validated by politicians and government officials attempting to convince the public and external actors of the special place Africa has in their 'hearts and minds'.¹¹

Added to the humanitarian – moral imperative, is pressure from public opinion. According to a comparative assessment of development aid using the Commitment to Development Index, in 2017, the Czech Republic, Hungary, Slovakia and Poland ranked poorly, coming 19th (ex aequo), 21st and 22nd, respectively.¹² They are still ranked poorly in the 2020 Commitment to Development index, coming 22nd, 24th, 27th and 31st, respectively. It was and is still widely held that in order to increase spending on development cooperation, it is necessary to improve global education, since this issue generally does not attract the attention of the public, and consequently, is not “politically attractive”.¹³ As global education effort started bearing fruits over the years, the publics expected that the V4 governments use their tax money increasingly to assist the least developed countries with the most desperate needs instead of pursuing foreign policy related goals. For example, a 2016 Eurobarometer study indicated that since a 2015 survey, respondents in Hungary and Poland “have become more positive in their attitudes to development aid”.¹⁴ From the survey, it was observed that while the majority of respondents in each EU member states admitted that addressing poverty in developing countries is also in the EU’s interest, the most remarkable increases were noticed in Hungary (+13 percentage points (pp); up to 78 per cent) and Poland (+12 pp; up to 84 per cent), whereas the Czech Republic had the lowest level (65 per cent), followed by Estonia and Slovakia (both 71 per cent).¹⁵

The V4 countries’ re-engagement with Africa is also linked to their international peacekeeping obligations within organisations such as the UN, the EU and NATO. The V4 countries are involved in major UN, EU and NATO peacekeeping missions, yet there are some differences in the perception of some security issues among them, especially given their slightly different geographic locations and historical experiences.¹⁶ Before their accession to NATO, the V4 countries had been contributing to several peacekeeping missions under the auspices of the UN. The collapse of the Soviet Bloc saw an increasing involvement of the V4 countries in peacekeeping missions to Africa. For example, Hungary took part in its first mission in Namibia and Angola, at the beginning of the 1990s.

There is also security concerns, such as combatting terrorism and addressing the root causes of the migration crisis. The migration crisis deserves particular attention here: This crisis laid down conditions for political cooperation for the V4 and contributed to the V4 becoming a group to be taken into account in shaping EU policy. When the European Commission proposed a quota for the distribution of people place under international protection among its member

¹¹ KOPINSKI, D. (2012): Visegrad Countries’ Development Aid to Africa: Beyond the Rhetoric.

¹² The Commitment to Development Index ranks 40 of the world’s richest countries and measures hundreds of indicators across seven policy areas: aid, climate, finance, migration, security, technology and trade.

¹³ CHMIEL, O. (2018): The Engagement of Visegrad Countries in EU-Africa Relations, p.14.

¹⁴ EUROPEAN COMMISSION (2017): EU citizen’s views on development, cooperation and aid (Special Eurobarometer 455 – November-December 2016), p. 82.

¹⁵ Ibid, p. 23.

¹⁶ JANDOVA, D. (2016): Military involvement of the Visegrad Four in foreign missions.

states, the V4 countries unitedly objected, and criticized the mandatory nature of an automatic distribution mechanism without a ceiling.¹⁷ Thus they adopted a common position and reunited their forces¹⁸. Security policy and public security were key arguments advanced by both the Polish and Hungarian government, even though the Hungarian prime minister had stressed on the risks of economic migration much earlier than the crisis, back in January 2015, just after the Charlie Hebdo attack. Needless to say, his statements attracted extensive criticism. Few months after the attack, the Hungarian government launched an intense political campaign, and took both legal and border protection measures to deter irregular migration. Migration, initially presented to the Hungarian public, as an economic and cultural challenge, soon gained security dimensions (public security, terrorism, public sanitation) and the government came to consider mass migration as a threat to European civilization as a whole.¹⁹ In Slovakia, from May 2015, mass migration became highlighted as a national security issue. The Slovak government as well as the most important political parties took on an anti-mandatory settlement stance, which did not change after the March 2016 election or with the declining number of asylum seekers arriving at the EU.²⁰ In Czech Republic, some newly established smaller parties ran their campaign on an anti-migration platform, associating mass migration with the risk of Islamic terrorism.

This anti-migrant stance was supported by public opinion polls in all V4 countries. In January 2016, the Czech Sociology Institute, based on a survey, reported that 61% of the respondents were of the view that asylum seekers, not even those from war zones, should not be accepted. A second survey at the end of 2016 revealed that 64% of respondents were against refugee reception. In February 2017, a third survey was conducted, and the results revealed that 31% of the respondents viewed migration as a serious threat.²¹ In Hungary, a survey conducted by the Migration Research Institute and Szazadveg indicated that 90% of the respondents were against irregular migration, 71% opposed the EU's mandatory distribution quota proposal, and 78% draw a direct relation between the wave of migration and terrorism. 83% thought mass migration would contribute to the spread of radical Islam, 90% thought it would lead to extremist anti-Islam groups gaining momentum and 70% believed it would result in the deterioration of public security.²² In Slovakia, a 2016 survey revealed 63% of the respondents saw migrants from third countries as a security threat, and 70% were against settlement based on a mandatory quota. Another survey indicated that 70% of the respondents were afraid of immigrants.²³ In Poland, 65% of the respondents related negatively to Arabs, and 56% of considered Arabs to be dangerous to Poland's security.²⁴

Rejecting the EU relocation quota, the V4 countries conceived of a joint action that provides financial assistance to migrant – source and transit countries, with the goal of mitigating and addressing the root causes of migration, enhancing the efficiency of international cooperation and development, establishing reception centers close to the source countries, and controlling EU borders. For instance, they sent quite a sizeable number of experts and policemen to FRONTEX and EASO for border protection enhancement and raised the amount

¹⁷ MAURICE, E. (2015): Refugee quotas 'unacceptable' for Visegrad states.

¹⁸ NYZIO, A. (2017): The second revival?: The Visegrad Group and the European migrant crisis in 2015 – 2017, pp. 47 – 98.

¹⁹ GALLAI, S. (2018): The Four Visegrad Countries: More than it seems.

²⁰ BALECEKOVA, M. – OLEJAROVA, B. (2016): Migration as a political and public phenomenon: The Case of Slovakia, p. 221.

²¹ BECKA, J. – DUBOS, F. – GANTNER, F. – LANDOVSKY, J. – PITROVA, L. – RIEGL, M. – WAITZMANOVA, S. (2017): Migration as a political and public phenomenon: The case of Czech Republic, p.52.

²² GALLAI, S. (2017): Political implications, pp. 115-117.

²³ BALECEKOVA, M. – OLEJAROVA, B. (2016): Migration as a political and public phenomenon: The Case of Slovakia, pp. 212-213.

²⁴ KOBIERECKA, A. – KOBIERECKI, M. – LOS, R. – RULSKI, M. (2017): Migration as a political phenomenon, p. 175.

of their contribution to the EUTFA (Ministry of Foreign Affairs of the Czech Republic, 2015). Most of the V4 countries raised their support within the framework of international development, while Hungary reduced its allotment, yet attempted to assist countries and populations of crisis zone with targeted assistance cooperated by a framework program known as Hungary Helps. They believe by re-engaging with Africa through aid in support development projects in migrant – source countries in Africa, African youths would stay at home rather than making the perilous journey to seek employment in Europe.

Conclusion

From the above, it can be observed that while the V4 countries were interested in reconnecting with Africa, their security concerns amplified by the migration crisis reinforced their interest and increased their engagement, both in the region and within the EU space. As Chmiel rightly posited, the tendency for their re-engagement in Africa was evident prior to the migration crisis and was the outcome of an interest emanating from security concerns and from an impetus to broaden economic ties.

References:

1. BALECEKOVA, M. – OLEJAROVA, B. (2016): Migration as a political and public phenomenon: The Case of Slovakia. In: *ROBERT LOS, ANNA KOBIERECKA* (eds): *The V4 Towards Migration Challenges in Europe*. Lodz University Press, 2016.
2. BECKA, J. – DUBOS, F. – GANTNER, F. – LANDOVSKY, J. – PITROVA, L. – RIEGL, M. – WAITZMANOVA, S. (2017): Migration as a political and public phenomenon: The case of Czech Republic. In: *ROBERT LOS, ANNA KOBIERECKA* (eds): *The V4 towards migration challenges in Europe*. Lodz University Press, 2017.
3. CASSEN, R. (1994): *Does Aid Work? Report to an intergovernmental taskforce*. Library of Political Economy: Clarendon Press, 1994.
4. CIBIAN, S. (2017): Central and Eastern Europe and Sub-Saharan Africa: Prospects for Sustained Re-engagement, 10.13140/RG.2.2.14083.14889.
5. CHMIEL, O. (2018): *The Engagement of Visegrad Countries in EU-Africa Relations*. Bonn: German Development Institute, 2018.
6. EUROPEAN COMMISSION (2017): *EU citizen's views on development, cooperation and aid* (Special Eurobarometer 455 – November-December 2016). Brussels, 2017.
7. EUROPEAN COMMISSION (2018): President Juncker at the High-Level Forum Africa-Europe. [online]. In: *European Commission*. 18. 12. 2018. Available online: https://ec.europa.eu/commission/news/president-juncker-high-level-forum-africa-europe-2018-dec-18_en.
8. EUROPEAN COMMISSION (2018): State of the Union 2018. [online]. In: *European Commission*, 2018. Available online: https://ec.europa.eu/commission/priorities/state-union-speeches/state-union-2018_en.
9. GALLAI, S. (2018): *The Four Visegrad Countries: More than it seems*. Migration Research Institute, 2018.
10. HILARY, J. (2010): Africa: Dead aid and the return to neoliberalism, In: *Race & Class*, 2010, Vol. 52, No. 2, pp. 79-84.
11. HORKY, O. – LIGHTFOOT, S. (2013): *From Aid Recipients to Aid Donors? Development Policies of Central and Eastern European States*. Routledge: New York, 2013.
12. JANDOVA, D. (2016): Military involvement of the Visegrad Four in foreign missions. [online]. In: *European Security Journal*, 2016. Available online: www.esjnews.com/military-involvement-of-visegrad-four-in-foreign-missions.

13. KOPINSKI, D. (2012): Visegrad Countries' Development Aid to Africa: Beyond the Rhetoric, In: *Perspectives on European Politics and Society*, 2012, Vol.13, No.1.
14. MOYO, D. (2009): *Dead Aid: Why aid is not working and how there is another way for Africa*. London: Penguin, 2009.
15. MANNING, R. (2006): Will "Emerging Donors" Change the Face of International Cooperation? [online]. In: *OECD DAC Chair*, 2006. Available online: <http://www.oecd.org/dac/36417541.pdf>.
16. NYZIO, A. (2017): The Second revival?: The Visegrad Group and the European migrant crisis in 2015-2017, In: *Politeja-Pismo Wydziału Studiów Międzynarodowych I Politycznych Uniwersytetu Jagiellońskiego*, 2017, Vol. 5, No. 50, pp. 47-98.
17. SZENT-IVANYI, B. – TETENYI, A. (2008): Transition and foreign aid policies in the Visegrad countries: A path-dependent approach. In: *Transition Studies Review*, 2008, Vol.15, No.3, pp. 573-587.
18. TINDEMANS, T. – BREMS, D. (2016): *Post-Cotonou: Preliminary Positions of EU Member States* (Briefing Note 87). Maastricht. European Centre for Development Policy (ECDPM), 2016.
19. TRAPCZYNSKI, P. – PUSLECKI, L. – JARONSINKI, M. (eds) (2016): *Competitiveness of CEE Economies and Businesses: Multidisciplinary Perspectives on Challenges and Opportunities*. Cham: Springer International Publishing, 2016.

Contacts:

MA. Augustin Nguh, LL.M.

University of Applied Sciences, Burgenland

Campus 1

A-7000 Eisenstadt

Austria

e-mail: augustin.nguh@gmail.com

MORTGAGE SECURITIES MARKET DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION

Tatiana P. Nikolaeva

Financial Faculty, Finance and Prices Department, Plekhanov Russian University of Economics,
36, Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russia, e-mail: ntp1950@yandex.ru

Abstract: The research paper aims to objectively evaluate current conditions of Russian mortgage securities market and to highlight the main problems of the market's development, to suggest various solutions for the market development. The research is devoted to evolution analysis of mortgage securities market in Russia and the United States and to assessment of its institutional infrastructure. The paper contains the description of main problems of the Russian mortgage securities market and directions of its improvement based on the United States experience. In order to ensure sustainable development of the Russian mortgage securities market, experience of the United States in improving of the mortgage securities market infrastructure should be applied.

Key words: mortgage securities, housing market, mortgage, SPV

JEL: G21, F21, G15

Introduction

In developed countries, mortgage lending is very widespread and is an integral financial instrument for influencing the economy, stimulating its growth and increasing sustainability. Therefore, currently in Russia one of the priority tasks of social and economic development is the task of creating an affordable housing market by creating conditions for increasing the solvent demand of the population for housing and increasing the volume of housing construction.

In world practice, these problems are being solved with the help of the mortgage securities market. Bank assets in the form of mortgage loans are covered by liabilities in the form of a securities issue secured by payments.

To accelerate the mortgage market, issuing mortgage-backed securities is crucial, which allows banks to attract cheap financing and expand lending. In addition, mortgage-backed securities are of high quality and are available to a wide range of investors, in particular, they are included in the list of instruments permitted for pension funds.

The mortgage securities market is an essential part of the entire financial system of the state, the development of the housing market and the country's economy as a whole depend on its positive development.

The purpose of the research is to analyze current conditions of the mortgage securities market in Russia and abroad and to determine problems, which exist in this market, and find the solutions to these problems and for the prospects of development. Theoretical and methodological basis of the research is fundamental works of leading experts in the field of mortgage lending, securitization of assets, mortgage securities, regulation of mortgage lending, such as White E., Snowden K.¹, Berger D. W., Milbradt K., Tourre F., Vavra J.², Frank J.

¹ WHITE, E. – SNOWDEN, K. (2014): Housing and Mortgage Markets in Historical Perspective, p.397.

² BERGER, D. W. – MILBRADT, K. – TOURRE, F. – VAVRA, J. (2018): Mortgage Prepayment and Path-Dependent Effects of Monetary Policy, p.15.

Fabozzi, Vinod Kothari³, Garrida C., Kydland F.E., Sustek R.⁴, Hanson G.S.⁵, Johannes Stroebel, Joseph Vavra⁶, Ushakov D., Stepanova D., Ermilova M.⁷ and others. Methods of research were the analysis by examining the dynamics of time series of the main indicators of the market, assessing its quality structure, as well as determining the main factors of a socio-economic nature.

1 The concept of the mortgage securities market

The mortgage securities market is one of the segments of the financial market where long-term financial resources are accumulated and placed. The main objective of the mortgage securities market is to ensure the effective movement of investors savings to securities issuers. The main participants in the mortgage securities market are issuers whose main goal is to ensure an uninterrupted process of mortgage lending, as well as investors who seek income in the form of discounts, interest payments, etc.

Types of securitization of mortgage assets presented in table 1.

Table 1: Types of securitization of mortgage assets

Type	Characteristics
Balance (internal)	Issue of securities secured by mortgage assets, which remain on the balance sheet of the issuer / originator
Off-balance (external)	Selling a mortgage portfolio to a financial agent who finances the acquisition of assets through the issuance of debt instruments (short-term and long-term securities)
Contractual	Elements and mechanisms of a financial transaction are fixed in the contractual designs in accordance with the peculiarities of the transaction, where the most optimal risk sharing and cost minimization are taken into account
Synthetic	The issue of securities secured by mortgage assets, which remain on the balance sheet of the issuer, but between the participants in the transaction an agreement is concluded for insuring financial risks with credit derivatives in order to hedge credit risks

Source: FABOZZI, F.J. – KOTHARI, V. (2008): Introduction to securitization, p. 384.

The asset securitization model in world practice has many forms and modifications. In addition to the traditional of the most popular forms of securitization in Russia, the so-called mortgage bond model is widely used, the essence of which is that the bank does not sell the formed pool of Special Purpose Vehicle (SPV) assets, but issues the securities directly from its balance sheet.

It was the emergence of the mortgage-backed securities market that contributed to the rapid development of mortgages in the United States. However, the US government played a key role in the development of the market, having established the three largest and world-famous mortgage lending agencies - Ginnie Mae, Fannie Mae and Freddie Mac, which were designed to buy loans from banks and then issue mortgage securities secured by a pool of purchased mortgage loans. Mortgage-backed securities can easily be sold to investors interested in a long-term and reliable investment. The daily turnover on such securities on Wall Street reaches billions, due to the extreme popularity of this type of securities in the United States among a wide range of investors. The fact is that if there are guarantees for the timely payment of interest and principal debt to investors of the largest agencies supported by the government, the yield on such securities is higher than for treasury securities, as well as for corporate

³ FABOZZI, F.J. – KOTHARI, V. (2008): Introduction to securitization, p. 384.

⁴ GARRIDA, C. – KYDLAND, F.E. – SUSTEK, R. (2013): Mortgage and Monetary Policy, p. 25.

⁵ HANSON, G.S. (2014): Mortgage Convexity, p. 289.

⁶ STROEBEL, J. – VARVA, J. (2019): House Prices, Local Demand, and Retail Prices, p. 1420.

⁷ USHAKOV, D. – STEPANOVA, D. – ERMILOVA, M. (2020): Possible usage of foreign practice of mortgage lending in Russia, p. 36.

securities of comparable quality. The popularity and variety of mortgage-backed securities makes them liquid and even more attractive for both internal and external investors⁸.

Thus, US mortgage agencies provide credit institutions with cheaper means for issuing mortgage loans, which, in turn, according to many experts, has led to a significant reduction in the cost of credit products for the population.

Analyzing the experience of the American mortgage market, one cannot help but recall that it was the collapse of the mortgage securitization market that was at the origins of the global financial crisis of 2008. The crisis was caused primarily by the increase in defaults on mortgage loans with a high level of risk.

Currently, the US market has already recovered from the crisis, and the secondary mortgage market, taking into account all the mistakes made in the model before the crisis, is also gradually recovering. The securitization model remains quite popular in many markets and gradually begins to conquer the Russian mortgage market. Now, when securitization transactions in Russia are still at an early stage of development, it is too early for our country to be afraid of the US experience, where the size of securitization transactions amounts to hundreds of billions of dollars.

2 Analysis of evolution and up growth of mortgage securities market in Russia and the United States

Around the world, securitization is becoming one of the main financing tools. This seems logical, since it is thanks to securitization that companies and banks have the opportunity to reduce the burden on capital, attracting even more funding sources.

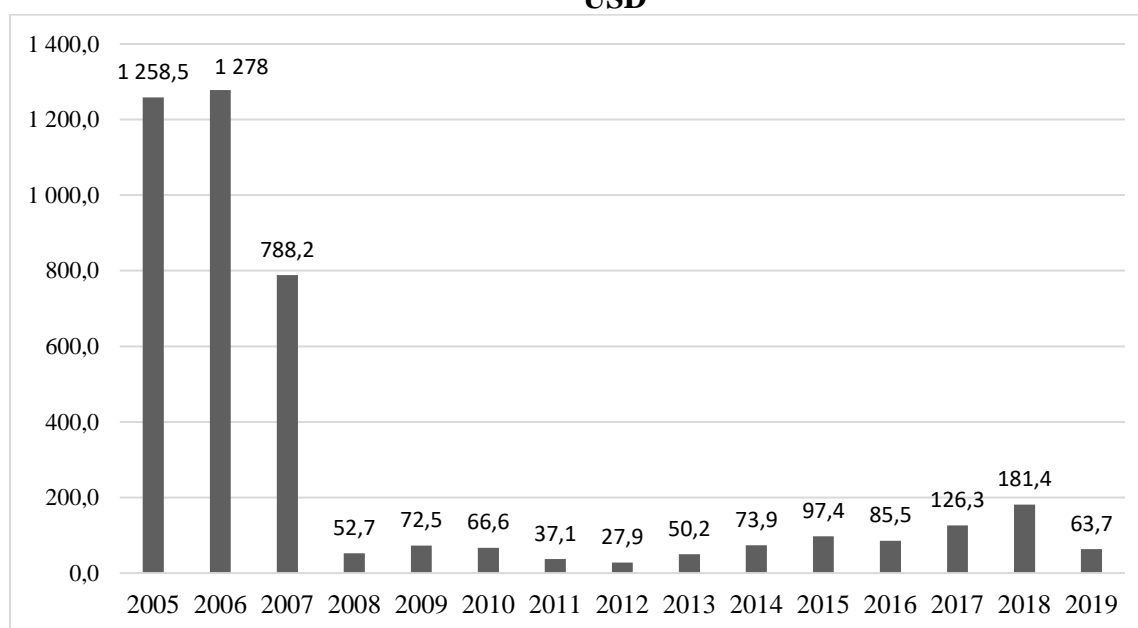
However, the rapid development of the securitization segment led to its utopian state during the period of international financial collapse, which began at the end of 2007, and is closely related to mortgage securitization and the real estate market. The growing crisis in the United States eventually hit all segments of the international financial market, which led not only to the limitation of securitization in subsequent years, but also to the bankruptcy of many banks organizing the issuance of securitized securities, especially mortgages, which have a significant share of low-quality mortgage loans in the portfolio.

Based on the data presented in figure 1, in the year 2006 was the peak in issuance of mortgage-backed securities, at 1.28 trillion U.S. dollars (as the volume of issued mortgage loans amounted to 10 trillion U.S. dollars, which amounted to 75% of the country's GDP). Financial collapse of 2008 caused a significant drop in issuance of mortgage-backed securities to 52,7 billion U.S. dollars.

The process of inflating the mortgage-backed securities market involved almost all financial market participants, which is why the defeat of the entire international financial system was inevitable. Previously the salvation of banks and mortgage cooperatives, mortgage securitization has ceased to be a highly effective securitization tool and has become a “time bomb”, as a result of which a number of changes were made to the rules of conduct for participants in this segment, which limited the derivative component of securitization, low-income non-agent issues of mortgage securities and changed the quality mortgage lending process.

⁸ UDLAND, M. (2016): The US Housing Market Has a Major Supply Problem.

Figure 1: Residential mortgage backed security issuance in the United States, billions of USD



Source: Securities Industry and Financial Markets Association. US Mortgage-Related Issuance and Outstanding, *available at* <https://www.sifma.org/resources/research/us-mortgage-related-issuance-and-outstanding/>.

In the post-crisis period, agent and non-agent structures were subject to state “sweeping”. So, as the 2007 crisis showed, the development of the secondary mortgage market is closely related to the situation of the primary and the real estate market - the positive dynamics of the dependent sectors directly reflects the state of the mortgage-backed securities market. In this connection, each of the dependent segments was tightened in terms of regulatory regulation.

The Russian market developed according to a scenario similar to the American one. In 1997, the Agency for Mortgage and Housing Lending (AHML) was created, whose active work has been traced since 2001. At the same time, the Government of the Russian Federation introduced the Federal Law “On Mortgage Securities”, that provided three models for the development of the mortgage market: two European bond markets - when banks received the right to issue mortgage bonds, the issue was issued from the balance sheet, and coverage was allocated to a separate bankruptcy estate, the American one - classic off-balance securitization through a company special purpose (Special Purpose Vehicle, SPV) and trust, i.e. mortgage participation certificates.

In 2005-2006 the first transactions with Russian assets were implemented, such as the first balance sheet securitization of the Housing Finance Bank, during which bonds were issued secured by collateral for housing loans issued at the construction stage, the “GPB-Ipoteka” mortgage securitization with a functional replacement of tranching with preferred SPV stock. At the same time, these transactions were conducted to a greater extent under international law, since the Russian federal law did not work due to the lack of a developed by-law regulatory framework, and also contained a number of excessive ineffective requirements.

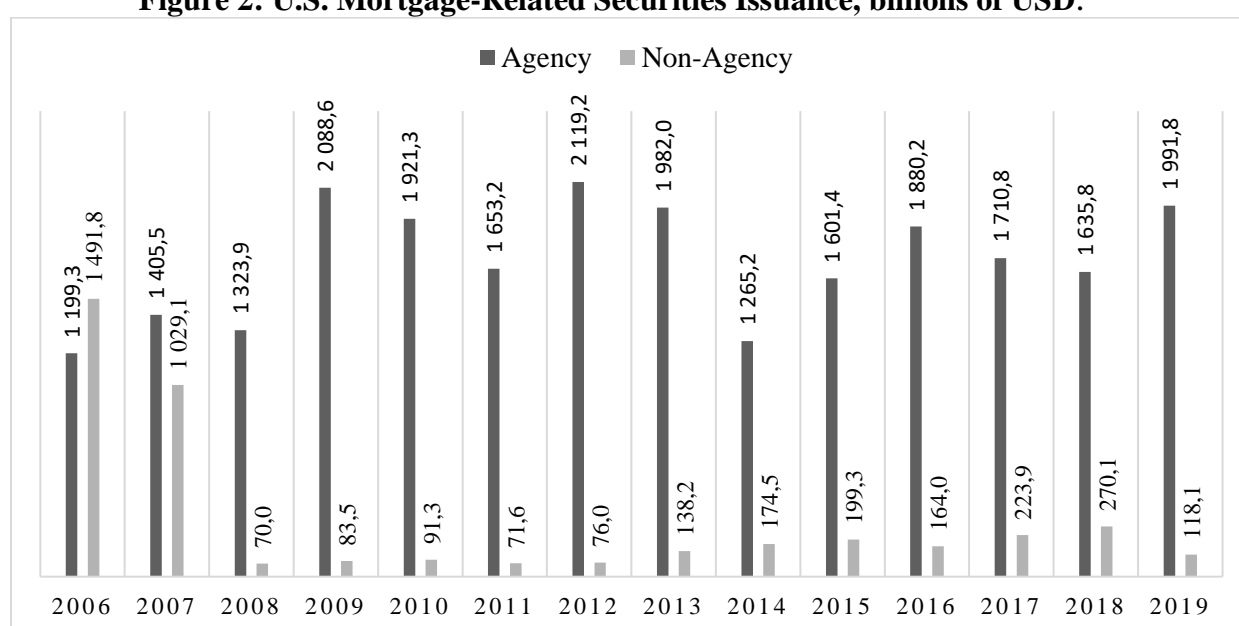
Since 2016, the “Fabrika-ICB” is the main program responsible for issuing mortgage bonds, under which single-tranche bonds receive a guarantee from the Housing Development Institute of JSC“DOM.RF”. In recent 5 years the mortgage securities market has significantly accelerated growth, mainly due to issues of the state-owned bank JSC“DOM.RF”.

3 Evaluation and assessment of current conditions of mortgage securities market in Russia and the United States

Currently, the US market has already recovered from the crisis, and the secondary mortgage market, given all mistakes made in the model before the crisis are also gradually being restored. The securitization model remains quite popular in many markets and gradually begins to conquer the Russian mortgage market. Now that securitization transactions in Russia are still at an early stage of development, it is too early for our country to be afraid of the US experience, where the size of securitization transactions amounts to hundreds of billions of dollars.

Securitization of mortgage assets has invariably maintained a steady growth rate compared to other areas of the financial market. Thus, the annual volume of mortgage securitization transactions is growing and in 2019 amounted to \$ 2109.9 billion, which is 10,7% higher than the value of 2018 (Figure 2).

Figure 2: U.S. Mortgage-Related Securities Issuance, billions of USD.



Source: SIFMA. Available online: <https://www.sifma.org/resources/archive/research/>.

In 2019, the volume of loans issued was record high with 9,12 trillion of USD. The fact is that over the course of a number of years (approximately from 2008 to 2016), mortgage lending rates was extremely low, even lower than the official inflation rate. This has become a powerful incentive to increase the credit burden. The total amount of debt has increased significantly. But the financial burden on borrowers was insignificant due to all the same low rates. Now mortgage lending rates began to grow slowly, approaching the inflation rate, therefore, most likely, further credit growth will slow down.

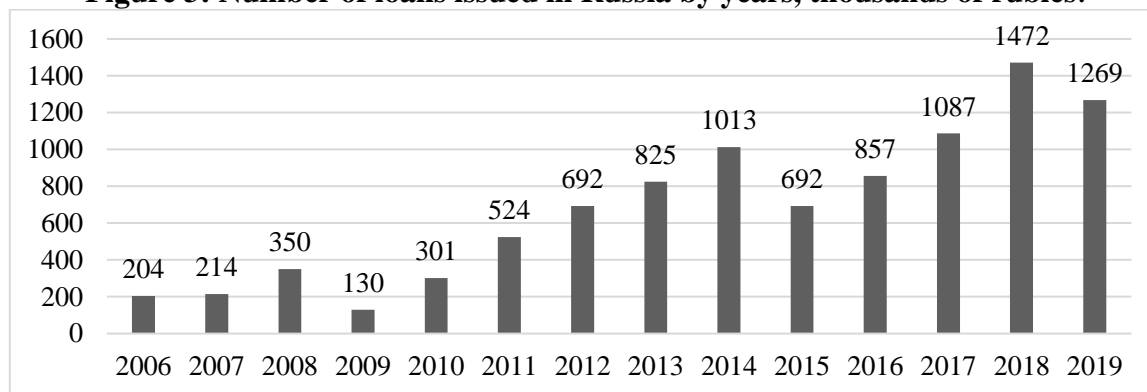
The Russian Federation has very impressive potential for improving this market, and recently many banks have focused specifically on the use of mortgage-backed securities as an effective method of raising funds for the development of mortgage lending programs. This trend is explained by the high growth rates of mortgage portfolios of the largest commercial banks, therefore reliable and long-term sources of financing mortgage lending are required.

Mortgage bonds appeared on the mortgage securities market of the Russian Federation quite recently. The first information about them appeared in 2003 in connection with the adoption of a special Russian federal law “On Mortgage Securities”. The next time they were

announced in 2016 through the opening of the AHML Mortgage Securities Factory. From this moment, mortgage-backed securities more confidently took their place in the market⁹.

Before evaluating the mortgage securities market, analysis of the dynamics of the Russian mortgage market should be conducted. First of all, it should be noted that the number of mortgages issued decreased by 13.8% in 2019, although it remains higher than before 2018 (Figure3).

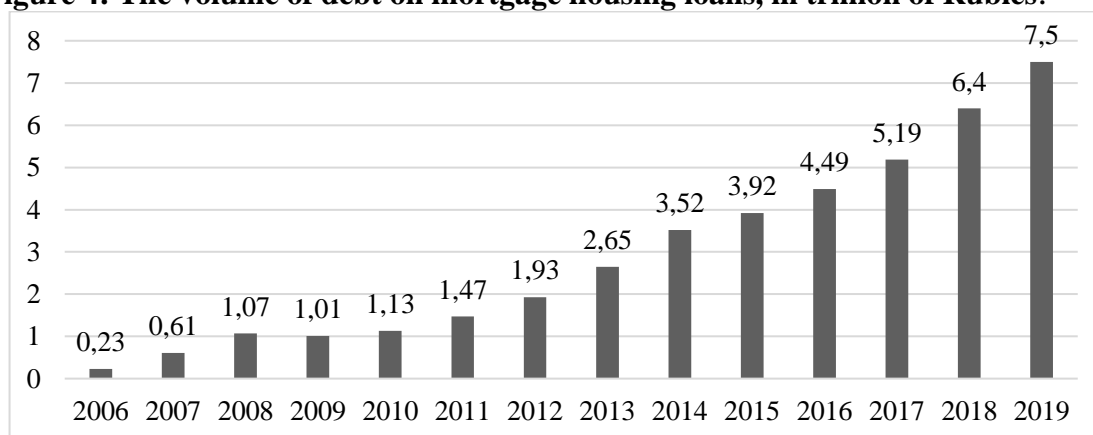
Figure 3: Number of loans issued in Russia by years, thousands of rubles.



Source: Bank of Russia. Available online: <http://cbr.ru>.

This can be attributed primarily to the decrease in the intensity of refinancing of existing mortgage loans due to an increase in mortgage rates in late 2018 - early 2019, caused by accelerated inflation and a reciprocal increase in the Central Bank of Russia rate in the second half of 2019 against the background of its systematic decrease in previous years. Nevertheless, according to JSC“DOM.RF”, the volume of the portfolio of mortgage loans owned by banks last year only increased by 17.2% and reached 7.5 trillion rubles (Figure 4). At the same time, as the rates returned to lower rates, the share of refinancing increased from 5.7% in the first quarter of 2019 to 10.7% in the fourth quarter of the same year. The increase can also be attributed to changes in construction legislation that entered into force in the summer of 2019: the expectation of housing price increases due to the introduction of an escrow account system for building new housing, could also be an incentive to purchase housing through a mortgage influencing the entire market.

Figure 4: The volume of debt on mortgage housing loans, in trillion of Rubles.

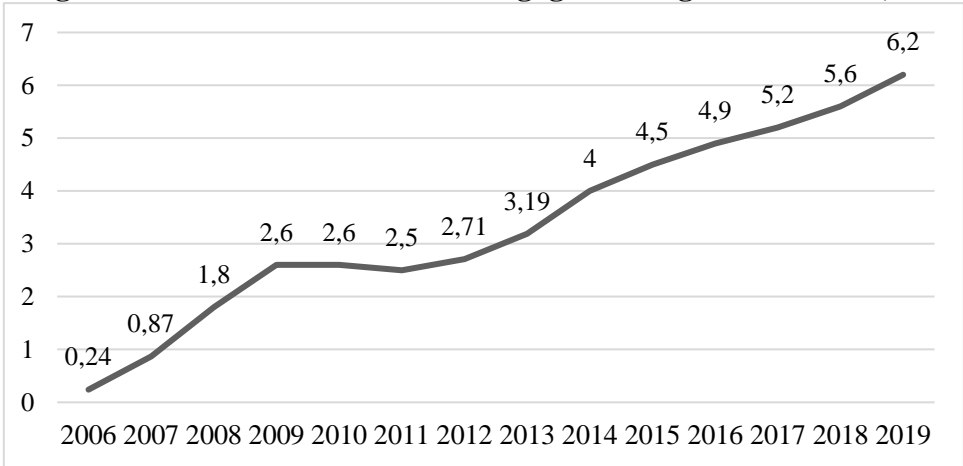


Source: JSC“DOM.RF”. Available online: <https://domrfbank.ru/mortgage/>.

⁹UANDYKOVA, M. – STEPANOVA, D. – SHCHEPETOVA, S., et al. (2020): The role of multipliers in the formation and implementation of regional innovative development programs, p. 127.

Along with this, there is an increase in the debt ratio of mortgage housing loans to the country's GDP (Figure 5), which can be explained by an increase in the availability of mortgage lending for an increasing share of the country's population. It should also be borne in mind that this indicator for the Russian Federation is much lower than for many East European and developing countries. This can partly be explained by low solvent demand for housing, when there is a sufficiently large share of the population that is not able to pay the first installment on a mortgage, which amounts to about 30% of the value of the property, and further monthly payments. This may also be due to the fact that, in contrast to the model that is not uncommon for many countries, in which renting apartments rather than owning them occupies a large share, in the post-Soviet period this problem was not so acute in connection with the privatization of housing previously distributed by the state. At the same time, the gradual dilapidation of Soviet housing is an additional incentive to replace it with a new one with the help of mortgages, which provide, for example, in the comfort segment about half of transactions for the purchase of apartments in new buildings in Moscow.

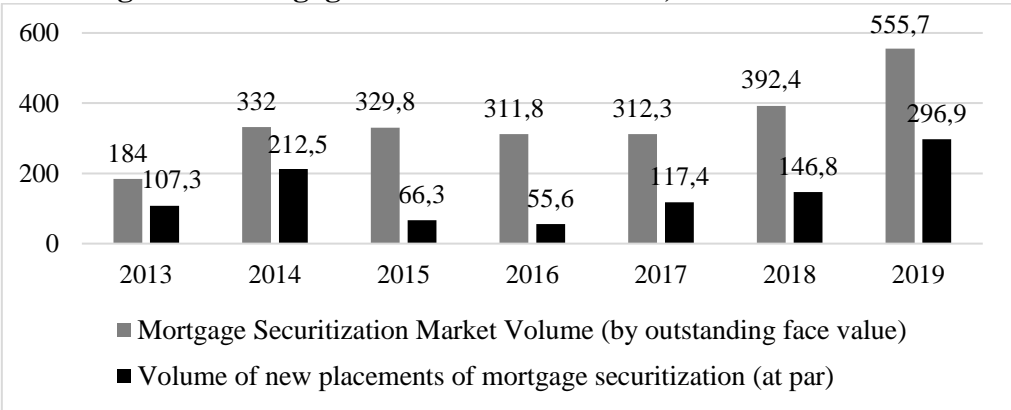
Figure 5: The share of debt on mortgage housing loans to GDP, %.



Source: JSC“DOM.RF”. Available online: <https://domrfbank.ru/mortgage/>.

As for the mortgage bond market itself, in 2019 there was a significant jump in the volume of new placements and the total volume of the mortgage securitization market (Figure 6) associated with large placements of JSC“DOM.RF” bonds. The largest contribution as an originator was made by VTB Bank, whose share of mortgage loans in the coverage on placed issues amounted to 89.4%. Thus, gradual consolidation of the market can be noted.

Figure 6: Mortgage Securitization Market, billions of Rubles.



Source: JSC“DOM.RF”. Available online: <https://domrfbank.ru/mortgage/>.

An equally important event is a change in the structure of the market, since the new issues in 2019 were presented exclusively by securitization within the framework of JSC“DOM.RF”, which implies a guarantee mechanism by the agency. In connection with the growing volume of the “Fabrika-ICB”, which since the inception of the program in 2016 has already occupied 78.5% of the market, it can be stated that the Russian mortgage bond market is becoming similar to the American market. Fixed rate mortgage-backed securities, typical of the Russian market for mortgages throughout its short history, are low-risk securities, due to the mechanism of securing sufficiently high-quality mortgages using portfolios. But a characteristic feature of bonds with a guarantee of JSC “DOM.RF” is that their credit risk is considered extremely low due to the presence of a guarantee by a quasi-state person, therefore the factor of early repayment and interest rate risk begin to play the greatest role. Mortgage default cases will affect the acceleration of the early repayment rate, as these losses will be compensated to the investor by the guarantor.

The described situation, coupled with the already available data on the volume of trades in mortgage securities over the past two years, which have become record highs, allows us to expect further growth in the liquidity and development of the mortgage securities as a tool. At the same time, market growth does not affect the credit quality of mortgage coverage, the default rate of which remains at the level of about 1% over recent years.

Mortgage-backed securities have a number of features and are a significant source of financing mortgage housing loans. These securities are interesting for investors not by profitability, but by their liquidity and reliability. The yield on mortgage securities should not be too high, otherwise the resources attracted to the lending market will be very expensive. However, this tool will be of interest to those who want to invest their savings in order to receive the promised income. The mortgage securities are provided with real estate, which is always in price. So, the guarantee of profitability of this financial instrument is the dynamics of growth in property prices.

For the establishment and development of the mortgage securities market system, it is necessary to create an infrastructure that ensures the effective interaction of all participants in the mortgage lending system. Some elements of the infrastructure are, in accordance with the law, mandatory, while the presence of other elements is due to the complication of financial transactions (rating agencies, legal agencies, audit companies, collection agencies, real estate companies). Based on this, the traditional elements of infrastructure of the mortgage securities market could be distinguished by:

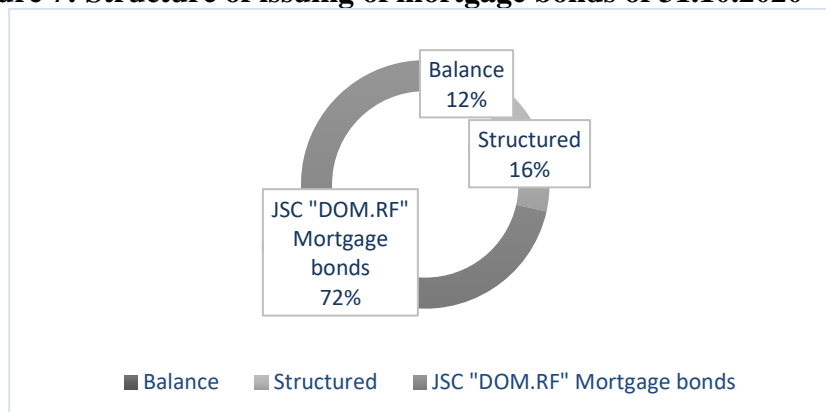
- the regulatory framework for the functioning of the securities market;
- professional participants in the securities market.

The state plays a special role in developing the infrastructure of the mortgage-backed securities market, as it forms the legal basis for the reliable efficient functioning of all market participants, creates the necessary institutions and participates in their management.

In Russia, the first structures providing mortgage refinancing to banks is JSC“DOM.RF” and the International Finance Corporation.

As for the end of October`2020, there were 139 issues of housing mortgage bonds totaling 456.3 billion rubles in circulation (not repaid), of which 40 issues amounting to 21.6 billion rubles were junior tranches. (4.7% of the sum of all housing mortgage bonds outstanding) (Figure 7).

Figure 7: Structure of issuing of mortgage bonds of 31.10.2020



Source: JSC“DOM.RF”: URL: <https://xn--90an6b.xn--d1aqf.xn--p1ai/>.

The volume of bonds with guarantee JSC“DOM.RF” in circulation is 326.2 billion rubles. (72% of the total volume in circulation). At the same time, as part of the mechanism developed by JSC “DOM.RF”, agreements were concluded on portfolio securitization of almost another 1 trillion rubles.

One of the institutes of the mortgage lending model in Russia is the regional operators, which form pools of mortgages, redeeming them from regional banks - participants. A prerequisite for the operation of such an operator in the JSC“DOM.RF” system is the presence of at least 51% of its shares owned by regional authorities.

4 Perspectives of the development of the mortgage securities market in Russia based on foreign experience

It is worth noting that the securities markets of not all countries work with mortgage securities. At present, in Russia there are no direct analogues of mortgage-backed securities issued abroad. The Federal Law of Russia “On Mortgage Securities” defines Russian mortgage securities as bonds with mortgage coverage and mortgage participation certificates, a bond, the fulfillment of obligations under which is fully or partially secured by mortgage coverage, as well as housing mortgage-backed bond.

Despite effective ways to refinance mortgages, they do not work in Russia, as they work in Europe and the USA. The main problem is that minority investors practically do not purchase these securities. This problem is caused by several reasons: in Russia, despite the rather long-term functioning of the stock market, a class of minority investors has not yet been formed. This is due to the fact that people do not trust the various methods of earning in the stock market, because they do not know about the functioning and rules of work in this market.

In addition, in the 90s a large number of financial pyramids were created, a huge part of the population lost their money as a result of fraud, as well as high inflation and the 1998 denomination. In other words, the Russian population is accustomed to instability, to constant changes, and at the moment, the most preferred type of investment for minority investors is various tangible assets.

As before, the issue of mortgage-backed securities is not the main source of raising resources for issuing mortgage housing loans today. At the moment, the problems of low liquidity and low investment attractiveness of mortgage securities are quite acute, because the circle of investors in them is very limited, as a rule, these are the credit organizations themselves, pension fund managers, mutual investment funds, and the issue procedure itself is accompanied by significant costs.

The creation of a market for mortgage securities in this investment policy should be given priority. It is mortgage-backed securities, in view of the targeted focus of the cash flow, that can provide an accelerated circulation of financial resources in the economy.

The development of the mortgage securities institution in the Russian Federation is taking slow steps, partly due to the undeveloped market and special legislation, partly due to the instability of the domestic economy - the real estate market and housing prices are unstable. Another obstacle to the active promotion of mortgage securities is their high cost, which makes them accessible only to very large investors with a high share of significant free amounts and aimed at long-term investments.

The prospects for developing the institution of mortgage bonds in the Russian market are promising at first glance. The growth of construction and the popularity of mortgage lending create fertile ground for development. Banks need new sources of dynamic income to meet the needs of the population in lending.

The mortgage securities market in Russia is developing dynamically. Already, there are trends to improve this segment. This is facilitated by measures taken by the state. In particular, the Russian Government approved a roadmap for the development of the mortgage bond market, developed by the Central Bank, the Ministry of Economic Development, and JSC "DOM.RF". The roadmap suggests the possibility of investing in mortgage bonds pension savings funds and temporarily available funds of state corporations. Also, measures were taken to develop the exchange infrastructure of the market and create affordable tools for evaluating mortgage bonds. In the long term, these steps should contribute to improving the mechanism of the mortgage-backed securities market, which will allow implementing national projects in the field of housing and mortgage lending.

In addition, the changes will also affect the construction industry regarding the use of a new financing model using escrow accounts. The Government of the Russian Federation sent the relevant amendments to the State Duma, according to which it is proposed to update the provisions on the inclusion of claim rights secured by a pledge of participation rights in shared construction in the mortgage cover of bonds. That is, if the mortgage coverage of bonds includes claim rights secured by a pledge of claim rights of a participant in shared construction under a contract for participation in shared construction, then upon termination of such a contract the funds in the escrow account are subject to transfer to the collateral account of the participant in shared construction, the rights under which pledged, and should act as security for the relevant bonds.

It is also planned to increase the number of investors in bonds, allowing them to invest in mortgage bonds pension savings supervised by the State Management Company, military mortgage savings, assets of state companies and state corporations, and transfer them to the Federal Treasury repo.

In order to minimize the risks of investors, it was decided to amend the bankruptcy law prohibiting contesting transactions on payments to bondholders in bankruptcy cases of banks.

The analysis of the foreign practice of organizing the mortgage-backed securities market taking into account the crisis in the financial market made it possible to make the following recommendations for the development of the Russian mortgage-backed securities market:

- the need to improve regulation in the field of securitization in terms of managing liquidity and risks of financial institutions that are participants in the mortgage market;
- expanding the information base on market operations; the need to regulate the activities of rating agencies;
- the use of measures aimed at improving the rating process of securities secured by low-quality mortgage loans;
- additional checks by independent parties of the accuracy of the information provided by borrowers, appraisers and mortgage brokers;

- determination of the liability for such parties to transactions as trust managers and main servicing agents for mortgage loans;
- increasing licensing requirements for mortgage organizers;
- establishing additional requirements for issuers to disclose information about the structure of the transaction and the quality of assets included in the mortgage coverage.

In order to organize a developed infrastructure of the mortgage securities market and protect the interests of investors, it is necessary to strengthen the role and importance of commercial insurance companies, to develop a regulatory framework governing investment risk insurance. In domestic laws there are no clear rules on the forms of insurance coverage, on the choice of a system of relations between insurers and banks, but there is an obligation to carry out comprehensive mortgage insurance.

In order for the mortgage market in Russia to develop, as well as increase confidence in mortgages and mortgage-backed securities, the following measures must be taken:

- to carry out standardization on the terms of mortgage lending, as well as on the terms of refinancing. By implementing these standards, you can significantly reduce the risks that are a feature of this type of operation;
- it is necessary to conduct free consultations for the population, on the possibilities of increasing their capital, by acquiring mortgage-backed securities;
- reducing the risk of non-return of invested funds by introducing a three-level risk insurance system (as in the USA);
- it is necessary to develop and adopt special laws that will regulate the activities of credit institutions issuing mortgage loans;
- to control interest rates, both on the part of a banking institution and on the part of state authorities;
- the need to create special organizations - operators of the secondary market, which will have mortgage banks.

Conclusion

The issuance and subsequent servicing of mortgage loans by banks is a very complex process that requires a highly developed infrastructure. The condition for the existence of this infrastructure is serious human and financial costs. On the one hand, the bank cannot go on a slowdown in the issuance of loans, because, having a high cost, the infrastructure will be idle. Mortgage capital, on the other hand, is returning slowly. Actually, the financing of mortgages in the Russian Federation is so far carried out almost entirely from the resources of the banking system. This is not effective due to the fact that the mortgage has a low capitalization, as well as limited access to long-term financial resources, in the context of a very significant economic demand for credit resources. One of the effective refinancing options is to issue securities secured by a mortgage pool. The Russian mortgage bond market continues to develop. This is due both to the factor of changes in rates in the economy of the Russian Federation, and to legislative changes that qualitatively change its nature and attract new demand. Despite the decrease in the volume of mortgage loans, the volume of the mortgage securities market has increased. The main reasons for the growth were the return of the Central Bank of the Russian Federation to lower rates, the transition to a system with a predominant share of the mortgage securities market with the guarantee of JSC“DOM.RF”, as well as regulatory exemptions associated with a decrease in the requirements for reservation of such securities, which also led to an increase in trade turnover in this segment. The Russian capital market remains high enough in terms of credit risk, and is also characterized by a high level of early repayment, making them similar in duration to short-term OFZs. In general, the Russian securitization market is now in its infancy. From the moment the term “securitization” appeared in Russian practice, a rather mature and reliable legislative base has already been prepared, institutions and

state programs have been formed and continue to be formed aimed at maintaining and stimulating the securities market. The market begins to grow in investors interested in the mortgage securities. Now the key task of the state and all participants in the securitization model is to preserve and protect the relatively young and vulnerable capital market in conditions of stagnation of the Russian economy.

References:

1. BERGER, D. W. – MILBRADT, K. – TOURRE, F. – VARVA, J. (2018): *Mortgage Prepayment and Path-Dependent Effects of Monetary Policy*. Chicago: NBER Working Paper No. 25157, 2018.
2. Bank of Russia. Homepage. Available online: <http://cbr.ru/>.
3. Fannie Mae's Single-Family MBS Disclosures Guide. Available online: <https://www.fanniemae.com/portal/funding-the-market/mbs/single-family/single-family-disclosure-information-center.html>.
4. FABOZZI, F.J. – KOTHARI, V. (2008): *Introduction to securitization*. John Wiley & Sons, Inc. 2008.
5. GARRIDA, C. – KYDLAND, F.E. – SUSTEK, R. (2013): *Mortgage and Monetary Policy*. Chicago: NBER Working Papers No. 19744, 2013.
6. HANSON, G.S. (2014): Mortgage Convexity. In: *Journal of Financial Economics*, 2014, Vol. 113, No. 2, p. 270-299.
7. JSC“DOM.RF”. Homepage. Available online: <https://domrfbank.ru/mortgage/>.
8. LELE, A. 5 housing finance companies dominate mkt, lend 78% of home loans: Icra. [online]. In: *Business Standard* [Cited 31.10.2020]. Available online: https://www.businessstandard.com/article/finance/5-housing-finance-companies-dominate-mkt-give-78-of-home-loans-icra-117092801031_1.html.
9. PARK, K. (2016): FHA Loan Performance and Adverse Selection in Mortgage Insurance. In: *Journal of Housing Economics*, 2016, Vol. 34, pp. 82–97.
10. MOSS, J. (2018): The Similarities and Differences between the US Housing Market in 2007 and 2017. Available online: <https://internationalbanker.com/finance/similarities-differences-ushousing-market-2007-2017>.
11. UDLAND, M. (2016): The US Housing Market Has a Major Supply Problem. Available online: <http://www.businessinsider.com/housing-market-supply-problem-2016-3>.
12. POORV, W.J. (2003): Financial Analysis of Real Property Investments. In: *Harvard Business School*, 2003, p. 25.
13. ZHU, B. – BETZINGER, M. – SEBASTIAN, S. (2017): Housing Market Stability, Mortgage Markets Structure, and Monetary Policy: Evidence from the Euro Area. In: *Journal of Housing Economics*, 2017, Vol. 37(C), pp. 1-21.
14. BASTEN, C. – KOCH, C. (2015): The causal effect of house prices on mortgage demand and mortgage supply: Evidence from Switzerland. In: *Journal of Housing Economics*, 2015, Vol. 30, pp. 1-22.
15. BOWCOCK, P.A. (2015): Discussion paper on valuations for mortgage and the level of house prices. In: *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 2015, Vol. 8, No. 1, pp. 27-35.
16. BOYD, T. (2014): Property market analysis. The key to looking forward. [online]. In: *Pacific Rim Property Research Journal*, 2014. [Cited 31.10.2020]. Available online: http://www.prres.net/papers/Boyd_Property_Market_Analysis.pdf
17. MCCORD, M. – MCGREAL, S. – BERRY, J. – HARAN, M. etc. (2011): The implications of mortgage finance on housing market affordability. In: *International Journal of Housing markets and analysis*, 2011, Vol. 4, No. 4, pp. 394-417.

18. SCHARFSTEIN, D. – SUNDERAM, A. (2014): Market power in Mortgage Lending and the Transmission of Monetary Policy. In: *Cambridge: Harvard University and NBER*, 2014, pp. 1-25.
19. STEPANOVA, D.I. – HASANOVA, S.S. – ALLANINA, L.M. – SKORODUMOV, B.I. – NOVIKOV, A.V. (2019): Digital technologies in the global economy: Technologies and innovations. In: *International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering*, 2019, Vol. 8, No. 8, p. 2772-2775.
20. SIFMA. Available online:: <https://www.sifma.org/resources/archive/research/>.
21. REED, R. (2010): Understanding property cycles in a residential market. In: *Property management*, 2010, Vol. 28, No. 1, pp. 33-46.
22. YAGODKINA, I.A. - NIKOLAEVA, T.P. - STEPANOVA, D.I. (2019): Theory and Practice of Bank Risk Management. In: *Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2019: Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020*, 2019, p. 2428-2437.
23. Securities Industry and Financial Markets Association. US Mortgage-Related Issuance and Outstanding. Available online: <https://www.sifma.org/resources/research/us-mortgage-related-issuance-and-outstanding/>.
24. ROEBEL, J. – VARVA J. (2019): House Prices, Local Demand, and Retail Prices. In: *Journal of Political Economy*, 2019, Vol. 127, No. 3, p.1391-1436.
25. WHITE, E. – SNOWDEN K. (2014): *Housing and Mortgage Markets in Historical Perspective*. Chicago: University of Chicago Press, 2014.
26. USHAKOV, D. – STEPANOVA, D. – ERMILOVA, M. (2020): Possible usage of foreign practice of mortgage lending in Russia. In: *E3S Web of Conferences*, 2020, Vol. 164, No. 09004.
27. UANDYKOVA, M. – STEPANOVA, D. – SHCHEPETOVA, S., et al. (2020): The role of multipliers in the formation and implementation of regional innovative development programs. In: *Revista Inclusiones*, 2020, Vol. 7, pp. 119-133.

Contacts:

doc. Tatiana P. Nikolaeva

Department of Finance and prices
 Plekhanov Russian University of Economics
 Stremianny per. 36
 115093, Moscow
 Russia
 e-mail: ntp1950@yandex.ru

MIGRATION TO WESTERN COUNTRIES IN SEARCH OF WORK¹

Monika Nová^{a b}

^a Hussite Theological Faculty, Charles University, Pacovská 4, 14021 Prague 4, Czech Republic
e-mail: monika.nova@htf.cuni.cz

^b Faculty of Law, Charles University, Pacovská 4, 14021 Prague 4, Czech Republic

Abstract: The paper explores the migration of people to Western countries in search of work, with special attention paid to several cultural strategies that are employed to assist the majority population in accepting foreign workers. Looking into the subject of employed foreigners, the paper's conclusions emphasize (supported by a questionnaire research designed to find out the majority's perception of foreign laborers) the importance of future cooperation between local majority staff on the one hand and supervisors, cultural mediators and intercultural workers on the other.

Key words: employment, migration, society

JEL: F22, J15, J61

Introduction

European countries endeavor to institute a policy of regulated (selective) migration able to readily respond to both the present and the future needs of their labor markets. Experts believe that the demand of western economies for foreign workers can be attributed to the deregulation and increased flexibility of the economies, both factors jointly creating the need of cheap foreign labor. Each country is certainly fully entitled to make its own decisions on how it wishes to manage the job-seeking migration and what criteria of accepting foreigners it wants to adopt. At the same time the EU states have to abide by the common EU rules and even in so doing they should keep in mind that their approach, their political and legislative rulings, concern not just the import of "human resources" as a kind of goods, but they will affect live people with all the human rights granted to them. Therefore, when discussing the issues of foreign employees, their interests should not be neglected - these people often lack adequate feedback information and support, also given in the form of supervision.

On the other hand we fully appreciate the real and the potential difficulties that harmonizing the interests of the states and of the foreigners may pose, especially if the human rights are to be properly considered. A suitable approach can rest in supervision of foreign workers, a process still virtually nonexistent because of the language barrier on both sides - the supervisors and the potentially supervised.

The majority population can perceive foreign workers and treat them in a variety of ways. The ways and relevant attitudes may vary from country to country. Each country can opt for a different attitude towards people coming from abroad. By and large, the attitudes that the population adopts to foreigners are surveyed in the public opinion polls. The polls reflect, more or less, the individual attitudes of different groups in the country's population.

In 2017, migrant workers accounted for approximately 59 per cent of the world's international migrant population (ILO, 2018). Crossing national borders to work is one of the key motivations behind international migration, whether driven by economic inequalities, seeking employment, or both. The additional impact of economic, political and environmental

¹ The theme and research of this paper „Migration to Western countries in search of work“ was realized from the project: Právni a společenské aspekty migrace a problémy postavení menšin - Progres Q05.

crises and shifting demographics, with ageing populations in some parts of the world and a “youth bulge” in others, contribute to rising labour migration.²

Definitions describe that there is no internationally accepted statistical definition of labour migration. However, the main actors in labour migration are migrant workers, which the International Labour Organization (ILO) defines as: “... all international migrants who are currently employed or unemployed and seeking employment in their present country of residence.”³

The United Nations Statistics Division (UN SD) also provides a statistical definition of a foreign migrant worker: “Foreigners admitted by the receiving State for the specific purpose of exercising an economic activity remunerated from within the receiving country. Their length of stay is usually restricted as is the type of employment they can hold. Their dependents, if admitted, are also included in this category.”⁴

Key trends according to the ILO, there were an estimated 164 million migrant workers globally in 2017. Almost half (46.9%) of all migrant workers were located in two broad sub-regions: North America and Northern, Southern and Western Europe, where 55.4 per cent of all female workers and 40.9 per cent of all male workers were located. 40.8 per cent of all workers in the Arab States and 1.0 per cent of all workers in Southern Asia were migrants, making them the regions with the highest and lowest shares of migrants in the labour force respectively.⁵

Among all migrant workers worldwide in 2017, 68.1 million or approximately 41.6 per cent were female. Male migrant workers made up 95.7 million or 58.4 per cent of the total⁶ and outnumbered female migrant workers globally, but with significant regional variations. Approximately eight per cent of all migrant workers in 2017 were between 15 and 24 years old.⁷

1 Cultural strategies

The crucial issues of accepting foreign workers and other minorities coming to a country from abroad are addressed by several cultural strategies presented below:

Segregation strategy - relies on the discriminatory segregation of society by wealth, health, race, ethnicity, culture and/or other attributes.⁸ This strategy isolates the minority then perceived as inferior and treated as such.

Assimilation strategy - tries to gradually "assimilate one ethnic group and its culture into another culture so that the features of the former culture fade out and are replaced by the features of the latter, dominating culture. If the process of assimilation is natural and smooth, both the participating communities, ethnic and/or other, can find it enriching."⁹

This assimilation strategy is preferred by the Czech society not only as regards the employment issues. Migrants are supposed to take over the ways of majority and ultimately fully melt into it. Employees and their families should behave and act so as to support the strategy. They should adjust themselves to the Czech community as much as possible, even if it meant surrendering their previous identity.

² Ozel et al. (2017): Work, p. 33-44.

³ ILO, OECD, World Bank. (2015): The Contribution of Labour Mobility to Economic Growth. September. Joint paper prepared for the G20 Labour and Employment Ministers' Meeting.

⁴ LABOUR MARKETS. (2017): Handbook for Improving the Production and Use of Migration Data for Development, p. 79-90.

⁵ ILO. (2018): Global estimates on migrant workers: Results and methodology. International Labour Office.

⁶ Ibid.

⁷ Ibid.

⁸ HARTL, P. – HARTLOVÁ, H. (2009): Psychologický slovník, p. 774.

⁹ PRŮCHA, J. (2001): Multikulturní výchova: teorie – praxe – výzkum, p. 34.

Cultural pluralism - prefers plurality and diversity of cultures over their unity and homogeneity. This approach accepts that each minority has its own specific culture and the different cultures have to be considered absolutely equal in value. This strategy thus tolerates a variety of lifestyles, their values and attitudes.¹⁰

Melting pot strategy - "presumes that different cultures entering a given national (and also working) community always bring with them something of value. This strategy, however, does not aspire to maintaining particular features of each. The name itself suggests that each of the cultures is expected to melt in the common culture, which is perpetually created and recreated in the process."¹¹

Broadly speaking, the Czech society favors the assimilation strategy according to which the foreigners should espouse the Czech ways and rules. Such espousal could prevent many conflicts arising from cultural differences. The latest results of sociological surveys and public opinion polls suggest that this trend is still growing. That is why I consider it a good idea to pay attention also to the issues of foreign workforce and to the ways of supervising them.

2 Empirical section

The results of research that this paper's author (Ms. Monika Nová) carried out with 326 respondents from the region of South Bohemia in January and February 2019 have also highlighted the uneasy relationship that existed between foreign workers and majority workers.

The chosen method was quantitative and the technique of choice was questionnaire survey. As follows from our research, the respondents did not see foreigners as competitors on the labor market, but they were concerned about the spread of criminality and diseases.

Such concerns feed the negative attitude that the Czech society has adopted towards foreign workers generally. The paper's author has observed that migrants have to stand severe stress caused by their environment and amplified by media. Having come to a foreign country in search of a job, they wish mainly to secure their creature comforts, a desire they could hardly indulge back home, where they often lived for years unemployed. Starting from scratch in an alien environment may be an uphill struggle.

Job seeking foreigners are frequently limited not only in funds but also in available options.

A certain help and support can be offered to them by organizations specialized in providing services to foreigners, migrants and refugees, aided also by charities and churches. The paper's author attaches special weight to the role played by companies employing the people. The role can be enhanced by supervision and career guidance, both activities still grossly neglected in the Czech environment as the author observed in her field work.

Services rendered by organizations mentioned above can help the foreigners get a better picture of their new country by offering them counsel, specialized courses, social services, etc. The organizations may assist migrants in building a sort of background and acquiring some certainties in life. This area is still wide open for beneficial cooperation of employers and organizations providing, for example, group supervision.

Supported by her own researches and work with the target group, the paper's author sees a "bright future" for supervisors giving assistance to foreign workers. Supervisors might be of great help in establishing contacts between the foreigners and their majority colleagues. They could lift the language barrier, but particularly they could lend a helping hand in awkward situations that life may bring about.

As indicated by our research, the attitudes that the Czech majority adopts towards foreign workers differ according to their nationality and race. Migrants coming from Slovakia and France are accepted without almost any reservations. In contrast, grave

¹⁰ PRŮCHA, J. (2001): Multikulturální výchova: teorie – praxe – výzkum, p. 34.

¹¹ NAVRÁTIL, P. (2003): Romové v české společnosti, p. 28.

reservations are felt about accepting Russians and Ukrainians, and the same can be said about Asians and Arabs.

3 Discussion

The discussion is centered on the attitudes of Czech society towards foreign workers, with close attention given to the results of also other researches.

The other researches undertaken in the CR to reveal the attitude of Czech society towards foreign workers found that many prejudices and negative stances concern also Romany workers.¹²

In addition, the researches laid bare unfriendly attitudes towards foreigners that can be attributed to Czech self-centeredness and cultural closeness. On the whole, Czech society prefers national, cultural and ethnic homogeneity, but is ready to accept differences culturally affiliated. Distinctly dissimilar attributes like different skin color, language and incompatible ways of life go down less well.¹³ Understanding of the culture in Czech Republic is not strictly limited to the level of a nation-state.¹⁴ Nonetheless, clear boundaries of perception of culture and homogeneity are set.

The attitudes that Czech society takes towards migrants are often determined by the type or form of their immigration to the Czech Republic. The most favorable attitude has long time been observed to students and trainees coming to the country to improve their education or broaden their work experience. Friendly attitudes are also maintained to people seeking asylum for humanitarian reasons and/or to the family members of already settled persons. In contrast, an unfriendly attitude has developed towards economic migrants (positioned as employees or entrepreneurs) who are considered a threat to the economic interests of Czech population.¹⁵

The number of surveys and researches into the attitudes towards foreigners is high. While being conducted, these investigations yielded also some supplementary information making the picture complete. A research performed in March 2020 by the Public Opinion Research Center suggested that foreigners are believed:

- to pose a health risk for Czech society by spreading diseases;
- to increase crime rate and the overall unemployment rate;
- to be a threat to the established Czech way of life;
- not to enrich in any way the Czech culture;
- not to benefit the demographic profile of the aging Czech population;
- not to contribute to the development of Czech economy.¹⁶

Researches undergone by STEM (an agency trying to find out how the Czech public relates to foreigners by asking whether or not the people would be happy to have a foreigner for a neighbor) showed that Czech society is reluctant to accept Afghans and Syrians, and generally Arabs and Romanies (though these are not foreigners). These minorities are ranked by the Czech society as the least "acceptable" nationalities.¹⁷

Another research accomplished by the Institute of Sociology focused on "the mental image that Czechs developed of Muslims, Romanies, Vietnamese and Slovaks. The results tell us that Muslims are perceived as immoral and violent people. The research authors explained this perception by terrorist attacks carried out by Muslims and found discouraging by their potential employers.¹⁸

¹² iDnes. (2019): Průzkum - Muslimové ve vnímání české společnosti.

¹³ GABAL, I. a kol. (1999): Etnické klima české společnosti. Etnické menšiny ve střední Evropě.

¹⁴ POLAČKO, J. (2020): Christian culture as antagonism of relativism and byzantine singularity.

¹⁵ DRBOHLAV, D. (2010): Migrace a (i)migranti v Česku: kdo jsme, odkud přicházíme, kam jdeme?

¹⁶ ČADOVÁ, N. (2016): Postoje české veřejnosti k cizincům.

¹⁷ FORUM24. (2016): Češi se bojí cizinců.

¹⁸ VLASTENECKÉ NOVINY. (2015): Češi považují muslimy za násilníky.

The overall results of researches demonstrate that the situation of foreign workers in a host country is anything but easy. Deciding to leave their home country, the people not only lose their background and all guarantees and certainties they had in life, but their new country exposes them to situations they could hardly anticipate. To make things worse, they must face rejection and unfriendly attitudes from the local community.

Conclusion

Practical purposes require that a database of trained and reliable interpreters (males and females) is built up. The people are supposed to offer a good command of languages and an adequate insight into the job of caring professions. This paper's author believes that, when suitably qualified, the interpreters will be much needed as assistants in supervisions. The author is also convinced that many a company would be very enthusiastic about having a chance to train the interpreters; to help them better understand a specific sector of industry; and to share with other organizations a professional and ethical approach to their clients, i.e. foreign workers.

As things stand now, an important and positive role in managing foreign labor is played by cultural mediators. Even if the mediator is external to a company, his or her sensitive and sustained agency can provide an intercultural bridge between majority workers and foreign workers. The author's hands-on experience leads her to believe that the mediators can also become a useful part of the supervision chain: supervisor - cultural mediator - supervised foreign workers.

References:

1. ČADOVÁ, N. (2016): Postoje české veřejnosti k cizincům. [online]. In: *Sociologický ústav AV ČR*, 2016. [cit. 22.10.2020.] Available online: http://cvvm.soc.cas.cz/media/com_form2content/documents/c1/a7544/f3/ov160418b.pdf.
2. FORUM24. (2016): Češi se bojí cizinců. [online]. In: *FORUM24*, 2016 [cit. 11.10.2020.] Available online: <http://forum24.cz/cesi-se-boji-cizincu-vadi-jim-afghanci-a-syrane-uznavajianglicany-francouze-a-americiany/>.
3. DRBOHLAV, D. a kol. (2010): *Migrace a (i)migranti v Česku: kdo jsme, odkud přicházíme, kam jdeme?* Praha: Sociologické nakladatelství, 2010. ISBN 978-80-7419-039-1.
4. GABAL, I. a kol. (1999): *Etnické klima české společnosti. Etnické menšiny ve střední Evropě*. Praha: G plus G, 1999. ISBN 80-86103-23-4.
5. HARTL, P. – HARTLOVÁ, H. (2009): *Psychologický slovník*. Praha: Portál, 2009. ISBN 978-80-7367-569-1.
6. IDNES. (2015): Průzkum - Romové a Muslimové ve vnímání české společnosti. [online]. In: *Idnes*, 2015. [cit. 22.03.2019.] Available online: http://zpravy.idnes.cz/cesi-povazuji-romy-za-nemoralni-a-line-dhf-domaci.aspx?c=A151216_214531_domaci_san.
7. ILO (2018): Global estimates on migrant workers: Results and methodology. [online]. In: *International Labour Office*, 2018. [cit. 22.10.2020.] Available online: <https://migrationdataportal.org/themes/labour-migration>.
8. POLAČKO, J. (2020): Christian culture as antagonism of relativism and byzantine singularity. In: PRIBIŠOVÁ, E., POLAČKO, J. (Eds.) *New Dimensions in the Quality of Life. Interdisciplinary research*, 2020, pp. 129-140. ISBN 978-0-8353-5031-X.
9. PRŮCHA, J. (2001): *Multikulturní výchova: teorie – praxe – výzkum*. Praha: ISV, 2001. ISBN 80-85866-72-2.

10. NAVRÁTIL, P. a kol. (2003): *Romové v české společnosti*. Praha: Portál, 2003. ISBN 80-7178-741-8.
11. OZEL, M. H., et al. (2017): Work. In: *Handbook for Improving the Production and Use of Migration Data for Development. Global Knowledge Partnership for Migration and Development*, p. 33-44.
12. VLASTENECKÉ NOVINY (2015): Češi považují muslimy za násilníky. [online]. In: *Vlastenecké noviny*, 2015 [cit. 23.10.2020.] Available online: <http://www.vlasteneckenoviny.cz/?p=145551>.

Contact:

PhDr. Monika Nová, Ph.D., MPH

Hussite Theological Faculty

Faculty of Law

Charles University

Pacovská 4

140 21 Praha 4

Czech Republic

e-mail: monika.nova@htf.cuni.cz

PŘIROZENÁ ÚROKOVÁ SAZBA: „NENÁPADNÁ, ALE PŘESTO VÝZNAMNÁ“¹

NATURAL RATE OF INTEREST: "UNSPECTACULAR BUT STILL SIGNIFICANT"

Sára Novorytová^a – Lukáš Jursa^b

^a VŠB-TU Ostrava, Ekonomická fakulta, Sokolská 33, Ostrava 702 00, sara.novorytova@vsb.cz

^b VŠB-TU Ostrava, Ekonomická fakulta, Sokolská 33, Ostrava 702 00, lukas.jursa@vsb.cz

Abstrakt: Problematika neutrální úrokové sazby je novodobou výzvou pro světové tvůrce hospodářské politiky. Důvodem je náročnost odhadu a predikce této veličiny, ale také jejího nesmírného vlivu na reálnou ekonomiku. Cílem výzkumu bylo odhadnout úroveň NRI pro Českou republiku pomocí SVAR modelů. Dílčím cílem výzkumu pak bylo zhodnotit dané nastavení měnové politiky v souvislosti s odhadnutou výší NRI.

Po světové hospodářské krizi dochází k růstu mezery (GAP) mezi přirozenou a reálnou úrokovou sazbou. Měnová politika ČR se v tomto období jeví jako příliš proinflační. Přirozenému vývoji hospodářství by odpovídaly sazby vyšší až o 160 bazických bodů. Tímto článkem autoři chtějí přispět zejména ke světové diskusi na téma přirozená úroková sazba: makroekonomická veličina, která je nenápadná, ale přesto významná.

KLíčové slová: neutrální úroková sazba, monetární politika, SVAR, NRI, Česká republika
JEL: E43, E52, C22

Abstract: The issue of a neutral interest rate is a new challenge for global economic policy makers. The reason is the difficulty of estimating and predicting this quantity, but also its enormous impact on the real economy. The aim of the research was to estimate the level of NRI for the Czech Republic using SVAR models. A partial goal of the research was to evaluate the given monetary policy setting in connection with the estimated amount of NRI. Following the global economic crisis, the gap between natural and real interest rates is widening (GAP). In this period, the Czech Republic's monetary policy appears to be too pro-inflationary. Rates up to 160 basis points higher would correspond to the natural development of the economy. With this article, the authors want to contribute in particular to the global debate on the topic of the natural interest rate: a macroeconomic quantity that is inconspicuous but nevertheless significant.

Key words: natural rate of interest, monetary policy, SVAR, NRI, Czech Republic
JEL: E43, E52, C22

Úvod

Přirozená úroková sazba, někdy také definována jako neutrální, je úroková sazba, která podporuje hospodářství plné zaměstnanosti při zachování inflace na konstantní úrovni. Nelze ji přímo pozorovat. Tvůrci politik a ekonomové se spíše snaží odhadnout přirozenou úrokovou sazbu jako vodítko pro měnovou politiku, obvykle jim k tomu pomáhají různé ekonometrické modely.

¹Tento článek vznikl za pomoci finanční podpory z projektu studentské grantové soutěže pro rok 2020. Název projektu: Řešení aktuálních problémů hospodářské politiky ve vyspělých zemích světa, SP2020/16.

Za otce termínu přirozená úroková sazba je považován švédský ekonom Knut Wicksell. Wicksell publikoval v roce 1898 studii definující přirozenou úrokovou sazbu jako „určitou úrokovou sazbu z půjček, která je neutrální vzhledem k cenám komodit a nemá tendenci působit na jejich růst či pokles². V návaznosti na Wicksella zavedl JM Keynes ve svém díle Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz pojem „přirozená úroková míra (sazba)“³.

Žádná další významná diskuse na toto téma pak po dlouhá léta neproběhla, jelikož se centrální banky primárně nezaměřovaly na úrovně úrokových sazeb. Když se v průběhu 90. let cíle politiky centrálních bank napříč světem začaly měnit, začala opět přitahovat pozornost teorie přirozené úrokové sazby. Také rozhodnutí Federálního rezervního systému USA přijmout krátkodobou úrokovou sazbu jako primární kontrolu nad inflací vedlo k rostoucímu zájmu o téma přirozené úrokové sazby.

Největší „boom“ tato makroekonomická veličina však zaznamenala po světové ekonomické krizi, kdy většina centrálních bank (FED, ECB, BoE, SNB či ČNB) přistoupila k provádění nekonvenční měnové politiky. Zejména byly diskutovány a následně prováděny nástroje jako kvantitativní (kvalitativní) uvolňování, nulové či záporné úrokové sazby či devizové intervence. S tím, jak po dlouhém období nekonvenčních nástrojů dochází k postupnému návratu měnových politik zpět ke standardnímu režimu, roste i zájem centrálních bankéřů o kvantifikaci úrovně přirozené úrokové sazby.

Mezi tvůrci hospodářské politiky je v oficiálních a akademických člancích přirozená úroková sazba často označována jako r^* neboli r -star. Problematika r -star je obzvláště zajímavá, protože klíčové ekonomické otázky pro tvůrce hospodářské politiky, speciálně pak monetární politiky se „točí“ právě kolem problematiky přirozené úrokové sazby. Vystávají například otázky, zda jsou aktuální měnově-politické sazby v úrovni pod nebo nad r -star, a pokud existuje výrazná mezera mezi aktuálními sazbami a r -star, jak rychle by měla být mezera uzavřena. Dále toto téma přitahuje mnoho debat, například o tom, zda je globální přirozená úroková sazba veličinou stabilní nebo zda má tendenci časem růst nebo klesat. Dalším tématem jsou také faktory (ekonomické, sociální, demografické), které tuto makroekonomickou veličinu a její změny způsobují.

Důkazy o značném poklesu neutrální úrokové sazby napříč světovou ekonomikou jsou dnes již dokázány. V mnoha výzkumných pracích se objevuje informace, že vážený průměr odhadů pro hospodářské oblasti jako Kanada, Japonsko, Spojené království, USA a eurozóna klesl na 0,5 %. To je o 2 p.b. méně než průměrná přirozená úroková sazba, která vládla více než 20 let před světovou finanční krizí. Zajímavostí také zůstává fakt, že přirozená úroková sazba nevykazuje žádné známky návratu na dříve „normální“ úroveň, přestože se jednotlivé ekonomiky již zotavily ze světové ekonomické krize. Zde je důležité uvědomit si, že opravdu významnou roli ve stanovení výše neutrální úrokové sazby nehraje jen měnová politika samotná, ale také například jednotlivé demografické faktory či setrvávající zpomalení růstu produktivity po celém světě. Vzhledem k těmto obecně známým faktům není důvod očekávat, že se NRI v dohledné budoucnosti vrátí k vyšším úrovním a globální pokles této veličiny tak bude i v budoucnu nadále představovat významnou výzvu pro tvůrce měnové politiky⁴.

Napříč ekonomickým spektrem se také často skloňuje a diskutuje úroveň přirozené úrokové sazby ve vztahu k několika dalším klíčovými ekonomickým proměnným, někdy také označovaným jako „hvězdy“. Je potřeba brát v úvahu přirozenou úrokovou sazbu ve vztahu k „přirozené míře nezaměstnanosti“ (často se označuje jako „ u -star“ neboli u^*) a inflačnímu cíli („ π -star“ neboli Π^*). Powell dále uvádí, že konvenční přístup k tvorbě hospodářské politiky spočívá v tom, že hlavní představitelé fiskální autority-politici, by se měli řídit právě těmito „hvězdami“. Právě Powell také přišel s názvem „politika vedená hvězdami“.

² WICKSELL, K. (2014): Interest and Prices.

³ KEYNES, J. M. (1997): General Theory of Employment, Interest and Money.

⁴ POWELL, CH. J. H. (2020): New Economic Challenges and the Fed's Monetary Policy Review.

Připustil však, že řídit se podle politiky vedené hvězdami, nebylo v posledních letech jednoduché, jelikož i ty nejlepší odhady pro dané „hvězdy“ se v jednotlivých ekonomikách významně liší⁵. Jedná se o klíčovou veličinu, která tvoří jeden ze základních stavebních kamenů makroekonomických modelů, jež centrální banky používají pro své prognózy. Bez znalosti, či alespoň odhadu neutrální úrokové sazby například nelze posuzovat, je-li monetární politika uvolněná, nebo utažená. Ani samotná neutrální úroková sazba bohužel nepředstavuje ten „správný recept“ na tvorbu monetární politiky, jelikož sama je funkcí vývoje reálné ekonomiky a šoků, které ji ovlivňují. Za určitých podmínek může být 5 % nebo 10 % míra "uvolněná", jindy naopak nulová či mírně záporná sazba již může působit až příliš "těsně". "Těsnost" měnové politiky je zkrátka pojem velice relativní. Tak stejně jako v některých ekonomikách se 5 % míra inflace může zdát jako katastrofický scénář, v jiných ekonomikách je tato hodnota zcela bezproblémová, samozřejmě platí-li pravidlo, že její hodnota není v čase volatilní a je naopak předvídatelná.

Úrokové sazby obecně představují jednu z nejdůležitějších makroekonomických veličin v každé zemi. S různými úrokovými sazbami se setká každý, kdo zvažuje jakékoli investiční příležitosti nebo si bere půjčku či hypotéku. V reálné ekonomice se vyskytuje celá řada úrokových sazeb (mezibankovní, ze spotřebitelského úvěru, z hypotečního úvěru apod.) a existuje množství způsobů jejich členění (krátkodobé vs. dlouhodobé, reálné vs. nominální apod.). Všechny tyto úrokové sazby jsou více či méně závislé na nastavení úrokových sazeb centrální bankou (tzv. měnově-politických sazeb). Většina centrálních bank včetně České národní banky, dále jen ČNB používá tyto sazby za účelem dosažení svých cílů a ovlivnění jiných makroekonomických ukazatelů. Především k ovlivnění inflace, případně měnového kurzu, ale také k ovlivnění celkového výstupu ekonomiky, zaměstnanosti či platební bilance.

V případě, že se ekonomice příliš nedaří a nachází se v období recese (nízká úroveň výstupu, vysoká nezaměstnanost, nízká míra inflace apod.) provádí centrální banka expanzivní měnovou politiku prostřednictvím svých základních měnově-politických nástrojů, například tím, že sníží své úrokové sazby. Očekává, že dojde k poklesu úrokových sazeb v celé ekonomice – úvěry či hypotéky se stanou levnější, domácnosti a firmy si budou moci více půjčovat, a tedy více spotřebovat a investovat. Nárůst soukromé spotřeby a soukromých investic by měl ceteris paribus vést k růstu úrovně výstupu, nižší nezaměstnanosti a vyšší inflaci. Obdobně, v případě, kdy dochází k „přehřívání“ ekonomiky, inflační mezera (vysoká úroveň výstupu, nízká nezaměstnanost, vysoká inflace), bude centrální banka provádět restriktivní měnovou politiku prostřednictvím zvýšení svých úrokových sazeb s očekáváním nárůstu sazeb v celé ekonomice. Úvěry či hypotéky tak budou dražší – pro domácnosti a firmy hůře dosažitelné. Dojde tedy k poklesu soukromé spotřeby a soukromých investic, což ve výsledku povede ke zpomalení ekonomiky – sníží se úroveň výstupu, zvýší se nezaměstnanost a sníží se inflace.

Pro provádění aktivní (expanzivní či restriktivní) měnové politiky je zcela zásadní rozpoznat, který druh má v danou chvíli centrální banka použít. V opačném případě by mohla centrální banka provádět expanzivní měnovou politiku v době ekonomického růstu a restriktivní v době ekonomického poklesu. Ještě důležitější se však s ohledem na ekonomickou realitu jeví znalost toho, jak silně má centrální banka v daný okamžik zasáhnout. Jinými slovy, jak moc musí centrální banka snížit (zvýšit) své úrokové sazby, aby dostala ekonomiku zpět do rovnováhy. A právě k tomuto účelu slouží neutrální úroková sazba.

Cílem výzkumu bude odhadnout úroveň neutrální úrokové sazby pro Českou republiku pomocí SVAR modelů. Dílčím cílem výzkumu pak bude zhodnotit dané nastavení měnové politiky v souvislosti s odhadnutou výší NRI. Metoda využitá k odhadům přirozené úrokové míry je konstrukce strukturních autoregresních modelů (SVAR). Tato metoda je založena na vytváření restrikcí na koeficienty matic při odhadech. Restrikce pak odpovídají ekonomické teorii nebo pouze přispívají k větší stabilitě modelů. V tomto konkrétním příkladu budou

⁵ POWELL, CH. J. H. (2020): New Economic Challenges and the Fed's Monetary Policy Review.

využity kombinace krátkodobých a dlouhodobých restrikcí na základě práce Brzoza-Brzezina (2012). Celkově budou zkonstruovány tři modely pro jednotlivé úrokové sazby, v konkrétním případě se jedná o sazbu PRIBOR, 2T repo a výnos dvouletého státního dluhopisu. Tyto úrokové sazby jsou uváděny v reálných hodnotách, tzn. jsou očištěny o inflační vlivy. Pro odhady modelů bude použit program EViews 11. Sledovaným obdobím je leden 2004 až září 2020.

Příspěvek má následující strukturu. V druhé kapitole jsou popsány základní východiska přirozené úrokové míry. Od historických přístupů, až po současný pohled na tuto problematiku. Jsou zde také nastíněny základní empirické práce, které výrazně přispěly objasnění problematiky neutrální měnové politiky. Třetí kapitola pak obsahuje již samotnou metodologii výzkumu. Je zde popsán postup konstrukce SVAR modelů a vytváření restrikcí. Následně dochází k definici vlastního modelu, který je využit při odhadu přirozené úrokové míry. V závěru kapitoly se nachází dekskripce základních proměnných. Poslední vnitřní kapitola pak obsahuje výsledky samotného výzkumu. Odhad přirozené úrokové míry (NRI, *natural rate of interest*) a její komparace s dalšími proměnnými. Kapitola také obsahuje také doporučení pro tvůrce hospodářské politiky a částečně i kritický pohled na dosavadní vývoj.

2 Teorie přirozené úrokové sazby

Neutrální úroková sazba je hranice mezi expanzivní a restriktivní monetární politikou. Laicky řečeno sazba, která balancuje ekonomiku. Ekonomika se tedy, pokud centrální banka stanoví přesně neutrální úrokovou míru, ani "nepřehřívá", ani "nepodchlazuje", tak právě tyto jsou jedny z nejobecnějších definic přirozené úrokové sazby⁶.

Dále můžeme říct, že neutrální úroveň úrokových sazeb je součtem inflace a tzv. přirozené reálné úrokové sazby. Tato sazba je určena strukturálními parametry ekonomiky a není tedy nijak ovlivněna měnovou politikou centrální banky. Mezi tyto parametry ekonomiky patří zejména reálný ekonomický růst, demografický vývoj či míra úspor (spotřeby) ekonomických subjektů. Zatímco inflace je ukotvena inflačním cílem stanoveným centrální bankou, a je tedy snadno měřitelná, přirozená úroková sazba je nepozorovaná veličina. Definujeme jí tedy jako reálnou sazbu konzistentní s inflací na cíli a výstupem na své potenciální (rovnovážné) úrovni⁷.

Neutrální reálnou úrokovou sazbu lze také definovat dle Bernhardsena and Gerdrupa jako úroveň reálné úrokové míry, která je ve střednědobém horizontu konzistentní s uzavřenou mezerou výstupu.⁸

2.1 Wickselliánský koncept přirozené úrokové sazby

Rovnovážná úroková sazba byla posána již před více než sto lety švédským ekonomem Knutem Wicksellem v jeho díle *Interest and Prices*. Wicksell přirozenou (či v dnešní terminologii rovnovážnou) úrokovou sazbu vnímal jako takovou úroveň sazby, která by vznikla na trhu bez peněz, tedy v barterové ekonomice, jinými slovy přirozená úroková míra je vnímána jako sazba neutrální k ceně komodit⁹.

2.2 Současný mainstreamový pohled

Dalším představitelem, který věnoval své publikace problematice neutrální úrokové sazby je ekonom Michael Woodford. Michael Woodford napsal rozsáhlou učebnici monetární ekonomie, kterou nazval totožně jako Wicksell, *Interest and Prices*. A nejedná se samozřejmě

⁶ WOODFORD, M. (2003): *Interest and Prices*.

⁷ HLÉDIK, T. – VLČEK, J. (2018): *Quantifying the Natural Rate of Interest in a Small Open Economy - The Czech Case*.

⁸ BERNHARDSEN, T. – GERDRUP, K. (2007): *The neutral real interest rate*.

⁹ WICKSELL, K. (2014): *Interest and Prices*.

o náhodu. Woodford se velmi stotožňuje s názory Wicksella. On a mnoho dalších ekonomů spadajících pod novokeynesiánský přístup konkretizovali současné mainstreamové vnímání r^* následovně: „Rovnovážná úroveň úrokové sazby v ekonomice je taková, která je konzistentní s nulovou produkční mezerou (čili produktem na svém potenciálu) a v návaznosti na to s cenovou stabilitou, jež je cílem všech centrálních bank“.

Jednoduše řečeno, pokud je reálná úroková sazba v ekonomice na rovnovážné úrovni, pak se ekonomika nepřehřívá, ani nezažívá situaci nevyužitých výrobních faktorů a měla by generovat stabilitu cenové hladiny. Právě od přirozené sazby (lépe řečeno jejího odhadu) pak centrální banka odvozuje směr své měnové politiky. To znamená, že pokud chce na ekonomiku působit expanzivně a zvyšovat míru inflace, měla by reálnou úrokovou sazbu stlačovat pod rovnovážnou úroveň, a naopak pokud chce na ekonomiku působit restriktivně a míru inflace snížit, měla by reálnou úrokovou sazbu zvýšit právě nad rovnovážnou úroveň. Jedná se tedy o přirozenou úrokovou sazbu, která udržuje stabilní inflaci za předpokladu plně flexibilních cen. Přirozenou úrokovou míru také autor zanesl do úrokového pravidla¹⁰.

2.3 Neoklasický pohled na přirozenou úrokovou sazbu

Podle neoklasické růstové teorie je přirozená úroková sazba determinovaná reálným růstem ekonomiky. Dlouhodobě udržitelný reálný růst hrubého domácího produktu na hlavu je umožněn růstem produktivity, který zvyšuje přirozenou úrokovou sazbu. Zrychluje-li potenciální růst ekonomiky, roste i přirozená úroková sazba a toto pravidlo pak platí i opačně. Podle této teorie by také vyspělé země měly mít nižší reálné sazby než rozvíjející se a konvergující země z důvodu nižšího potenciálního růstu. Vysoká ekonomická úroveň vyspělých zemí spolu s relativně nízkým hospodářským růstem totiž implikují i nižší přirozenou sazbu¹¹.

Existují ale i další demografické (např. stárnutí populace, méně pracovní síly, nižší produktivita) a ekonomické faktory ovlivňující přirozenou úrokovou sazbu v dlouhém období. Mezi ně patří růst populace a její stárnutí, trpělivost/netrpělivost ekonomických subjektů při rozhodování o spotřebě a s ním související podíl úspor na HDP. Nízký populační růst, stejně tak i stárnutí populace, zvyšuje vybavenost práce kapitálem. Tím klesá mezní produkt kapitálu a poptávka po něm. S nižší poptávkou po kapitálu klesá i jeho cena v podobě přirozené úrokové sazby. Podobně ve směru poklesu přirozené úrokové sazby působí i rostoucí míra úspor, která zvyšuje nabídku kapitálu, anebo odkládání současné spotřeby ekonomickými subjekty do budoucna¹².

Přirozená úroková sazba je tedy určena strukturálními parametry ekonomiky a není tedy nijak ovlivněna měnovou politikou. Pokud jsou reálné úrokové sazby na úrovni přirozené úrokové sazby, nedochází ceteris paribus ke zrychlení ani zpomalení inflace mimo stanovený cíl a reálná ekonomická aktivita zůstává na úrovni potenciálního produktu ekonomiky.

S tím, jak po dlouhém období nekonvenčních nástrojů dochází k postupnému návratu měnových politik ke standardnímu režimu, roste zájem centrálních bankéřů o kvantifikaci úrovně přirozené sazby, a to co nejpřesněji.

2.4 Přirozená úroková sazba v České republice

Motivací pro zpracování této problematiky je hned několik. První z nich je skutečnost, že téma neutrální úrokové sazby je v současné době předmětem rozsáhlých debat centrálních bank i výzkumu. Proč? Po světové ekonomické krizi je nezbytné takovýmto velkým šokům v ekonomice předcházet a nedílnou součástí tohoto nelehkého úkolu je správné používání

¹⁰ WOODFORD, M. (2003): Interest and Prices.

¹¹ HLÉDIK, T. – VLČEK, J. (2018): Nepozorovaná, ale o to důležitější – přirozená úroková sazba v ČR.

¹² KOMÁREK, L. (2019): ČNB na čele pelotonu.

makroekonomických nástrojů, kterými disponují centrální banky tak, aby dosahovaly svých předem nastavených cílů.

Hlavním cílem ČNB je péče o cenovou stabilitu, tzn. udržování míry inflace v intervalu ∓ 2 p. b. K dosažení tohoto cíle bezpodmínečně slouží jeden z hlavních tradičních měnových nástrojů, kterými ČNB disponuje – úroková sazba. S tímto pojmem pak souvisí právě téma neutrální úrokové sazby. Pokud ČNB či jakákoli jiná centrální banka nebude znát přesnou hodnotu neutrální úrokové sazby, nebude schopna do budoucna predikovat její vývoj v čase a nedokáže tak předejít případné volatilitě NRI, která se zcela jistě odrazí ve vývoji úrokové sazby. Takovýto scénář má pak přímý dopad nejen na hlavní cíl ČNB, ale i další dílčí cíle.

Od roku 2013 disponuje ČNB také dalším závazným úkolem a to tzv. finanční stabilitou. Netřeba zdůrazňovat, že i pro tento případ je bezpodmínečná znalost NRI, aby finanční sektor fungoval bezpečně, a aby případné nepopulární kroky ze strany ČNB, jako je např. zvyšování úrokových sazeb, měly minimální dopad na českou ekonomiku, její spotřebitele a případně na kredibilitu ČNB.

V souvislosti s finanční stabilitou je také diskutováno velmi nepopulární téma, a to rostoucí ceny nemovitostí v České republice. Nízká hladina úrokových sazeb v rozvinutých zemích včetně ČR působí na růst cen nemovitostí, což při jejich možném nedostatečném zahrnování do konečných spotřebitelských cen může zkreslovat-snižovat „skutečný“ cenový vývoj, na který centrální banky následně nastavováním úrokových sazeb reagují.

2.5 Analýzy emirických prací aneb jak „ji“ změřit?

Z hlediska použité metodologie existuje hned několik přístupů k matematickému modelování této proměnné a výsledky jednotlivých autorů v závislosti na použité metodě se pak mnohdy markantně liší.

Při měření NRI lze využít řadu ekonometrických nástrojů jako: Kalmanův filtr (kupř. Holston K., T. Laubach, and J. C. Williams, 2017), VAR modely (Brzoza-Brzezina, 2006) DSGE (Giammarioli and Valla, 2003) či odhady modelu CCAPM (Browne and Everett, 2005).

V současné době lze v empirické literatuře nalézt tři relativně oddělené přístupy k výpočtu NRI. První přístup (kupř. Giammarioli and Valla, 2003) představují strukturální ekonomické modely. V zásadě se jedná o aplikaci dynamických stochastických modelů všeobecné rovnováhy (DSGE). Druhou skupinu (kupř. Cuaresma et al., 2004) tvoří přístupy čistě statisticko-ekonomické. V zásadě se tyto metody pokoušejí odvodit odhady rovnovážné reálné míry z minulého vývoje samotné reálné úrokové míry nebo ze společného chování reálné úrokové míry, míry výstupu a míry inflace. Výhoda těchto přístupů spočívá v tom, že nechávají data mluvit samy za sebe, bez zásahu přes možné nesprávné teoretické předpoklady. Na druhou stranu je takové odhady obtížné interpretovat pomocí ekonomické teorie. Třetí skupina metod (kupř. Basdevant et al., 2004) se snaží na NRI pohlížet z pohledu finančního trhu. Ta využívá k řešení vlastnosti výnosových křivek. Tento přístup je založen na předpokladu, že dlouhodobější úrokové sazby odrážejí tržní prognózy budoucího vývoje krátkodobých úrokových sazeb; za předpokladu, že v průměru budou měnově-politické sazby kolísat kolem rovnovážné úrovně, může být konec výnosové křivky vnímán jako aproximace (očekávání trhu v budoucnu) NRI¹³

Jako první problém se tedy jeví právě relativní oddělenost všech výše zmíněných přístupů. Není tak vzácné, že jednotliví autoři dosahují, při zkoumání stejné země (ekonomické oblasti) ve stejném období, různých výsledků. Situaci lze demonstrovat na příkladu, který publikoval ekonom Gnan. Ve své publikaci srovnával vypočtené NRI pro eurozónu v letech 1999 až 2005 šesti různými autory. V některých obdobích (2000 až 2001) se odhady lišily až o 2 p. b.¹⁴

¹³ CRESPO, C. – RITZBERGER, G. (2004): Searching for the Natural Rate of Interest: A Euro Area Perspective.

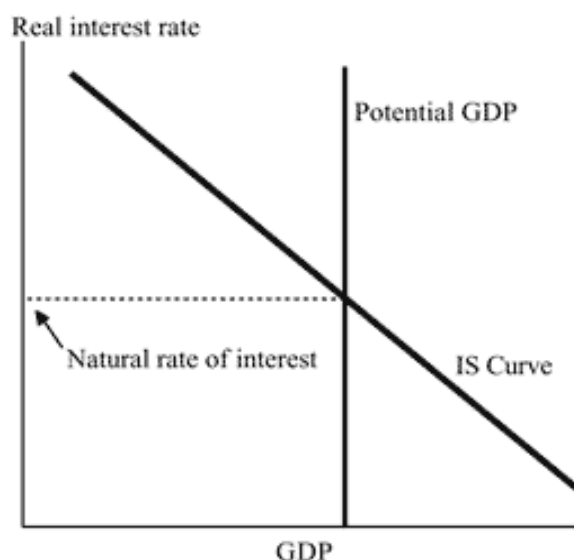
¹⁴ GNAN, E. (2005): The natural rate of interest—concepts and appraisal for the euro area.

Nabízí se tedy otázka, zda není vhodnější zkombinovat více různých odhadů a na jejich základě se pokusit vypočítat přesnější hodnotu (kupř. v případě 6 odhadů by mohla být eliminována nejvyšší a nejnižší hodnota v každém období a ze zbylých hodnot spočten aritmetický průměr).

Dále pak je zřejmé, že česká – malá, otevřená ekonomika (Small Open Economy – SMO) vykazuje některé specifické rysy. Hlédík a Vlček upozorňují především na problematiku reálného zhodnocování kurzu domácí měny, které ovlivňuje reálný výnos zahraničních investic (posílení měnového kurzu poskytuje investorovi dodatečný výnos) a tedy i neutrální úrokovou sazbu¹⁵. Rovněž Bernhardsen and Gerdrup poukazují na specifika malých otevřených ekonomik ve vztahu k NRI. Zmiňují kupř. existenci nenulové rizikové premie v případě nekryté úrokové parity. Dále pak upozorňují na to, že v případě SOE hrají roli také globální veličiny jako globální neutrální úroková míra, globální míra úspor (spotřeby) či globální investiční chování¹⁶

Obrázek 1: Přirozená úroková sazba, křivka IS

Figure 1: Determination of the Natural Rate of Interest



Zdroj: LAUBACH T. – WILLIAMS J. C. (2003).

Přirozenou úrokovou sazbu lze definovat jako úrokovou sazbu, kde křivka IS protíná linii potenciálního výstupu (svislá čára protínající osu X na hodnotě potenciálního HDP). Obrázek výše postuluje, že, klesající křivka IS (investice = úspory) ukazuje negativní vztah mezi výdaji a skutečnou úrokovou sazbou. Svislá křivka pak označuje úroveň potenciálního HDP, u kterého se předpokládá, že nesouvisí se skutečnou úrokovou sazbou. Tam, kde se protnou křivky IS a hranice potenciálního HDP se reálný HDP rovná potenciálu a reálná úroková sazba je přirozená úroková sazba (obr. 1). Důležité je, že přirozená úroková sazba se může změnit, protože přetrvávající změny v agregátní nabídce a poptávce mohou posunout výchozí body v grafu. Například v článku, který prezentoval Laubach zjistil, že zvýšení dlouhodobých rozpočtových deficitů federální vlády souvisí se zvýšením očekávaných dlouhodobých reálných úrokových sazeb; v grafu by nárůst dlouhodobě plánovaných rozpočtových deficitů představoval posun křivky IS doprava a došlo by také ceteris paribus k růst přirozené úrokové sazby. Ekonomická teorie navíc naznačuje, že když stoupá trendová

¹⁵ HLÉDIK, T. – VLČEK, J. (2018): Nepozorovaná, ale o to důležitější – přirozená úroková sazba v ČR.

¹⁶ BERNHARDESEN, T. – GERDRUP, K. (2007): The neutral real interest rate.

míra růstu potenciálního HDP, roste také přirozená úroková sazba (viz studie Laubach a Williams (2003)).¹⁷

I když se může zdát relativně jednoduché definovat přirozenou úrokovou sazbu či najít metodu pro její odhad či výpočet, pak určitě není jednoduché ji opravdu změřit.

Předpovídat výši NRI např. pomocí dlouhodobého průměru je podobné jako předpovídat, jak dobře bude hrát hokejový hráč další sezónu. To dává smysl, pouze pokud se faktory, které ovlivňují výkon hráče – zkušenosti, věk a kvalita dalších hráčů v týmu, či kvalita protihráčů z roku na rok nemění.

Stejná logika platí pro přirozenou úrokovou sazbu. Faktory ovlivňující nabídku a poptávku se vyvíjejí v průběhu času a mění přirozenou sazbu kolem. Pokud jsou tyto pohyby dostatečně velké, může být dlouhodobý průměr špatným prediktorem přirozené úrokové sazby.

Jedním ze způsobů, jak umožnit strukturální změny, které mohou ovlivnit přirozenou úrokovou sazbu, je spočítat průměry minulých hodnot úrokové sazby reálných fondů, aniž by byla kladena větší váha na starší data.

Ačkoliv takové metody, které pracují s průměry daných hodnot mají tendenci dobře fungovat při odhadu přirozené úrokové sazby, když je inflace a růst produkce relativně stabilní, nefungují tak dobře v obdobích výrazného zvýšení nebo poklesu inflace, když se reálné úrokové sazby mohou odchýlit od přirozené míry po několik let. Například během pozdních šedesátých let a velké části sedmdesátých let inflace prudce vzrostla, což naznačuje, že míra reálných úrokových sazeb byla v průměru pod přirozenou sazbou.

Laubach a Williams používají k odvození přirozené míry z pohybů HDP jednoduchý makroekonomický model (po kontrole dalších proměnných, včetně, důležitého, míry reálných fondů). Je-li v jejich modelu skutečná zajištěná míra financování nad přirozenou sazbou, je měnová politika kontrakční, táhne HDP dolů, a pokud je pod přirozenou sazbou, je měnová politika stimulační a tlačí HDP nahoru. Důležitou součástí jejich postupu je statistická technika známá jako Kalmanův filtr; tato metoda funguje na principu, že částečně upravíte svůj odhad přirozené úrokové sazby na základě toho, jak daleko je predikce modelu HDP od skutečného HDP. Pokud se predikce ukáže jako pravdivá, svůj odhad přirozené rychlosti nezměníte. Pokud je však skutečný HDP vyšší, než se předpokládalo, pak byla měnová politika pravděpodobně více stimulační, než bylo předpokládáno, z čehož vyplývá, že rozdíl mezi sazbou reálných fondů a přirozenou úrokovou sazbou byl zápornější. Odhad stoupá o částku úměrnou chybě predikce HDP neboli „překvapení“. Pokud je HDP nižší, než se předpokládalo, sníží se odhad přirozené rychlosti. Tento postup je navržen tak, aby umožňoval možnost změny NRI a také chránil před nadměrnou reakcí na každou krátkodobou fluktuaci HDP. Konečný odhad přirozené úrokové míry, kterou Laubach a Williams dostávají v polovině roku 2002, je přibližně 3 %. U jiných období se však odhady pohybují od něco málo přes 1 % na počátku 90. let do více než 5 % na konci 60. let. Vysoké odhady na konci 60. let odrážejí skutečnost, že produkce rostla rychleji, než se očekávalo, vzhledem k historii reálných úrokových sazeb a převládajícím odhadům přirozené úrokové sazby. Odhady přirozené sazby klesly na počátku 90. let v důsledku pomalého oživení z recese v letech 1990-1991, a to i při nízkých sazbách reálných fondů. Tyto výsledky ukazují, že postup pro odhad přirozené rychlosti pomocí Kalmanova filtru nebyl „oklamán“ obdobím koncem šedesátých a sedmdesátých let, nýbrž byl uznán jako postup nadměrného růstu a inflačních tlaků vyplývajících z reálných sazeb, které se pohybovaly hluboko pod skutečnou přirozenou úrokovou sazbou. Podobně to na začátku 80. let nebylo oklamáno myšlenkou, že přirozená míra prudce vzrostla, protože politika se zpřísnila; místo toho uznal, že reálné sazby výrazně nad přirozenou sazbou přispěly ke zpomalení ekonomické aktivity a ve skutečnosti měly na reálné úrokové sazby dlouhodobější dopady.¹⁸

¹⁷ LAUBACH, T. – WILLIAMS, J. C. (2003): Measuring the Natural Rate of Interest.

¹⁸ LAUBACH, T. – WILLIAMS, J. C. (2003): Measuring the Natural Rate of Interest.

2.6 Vzestup zájmu o r^* a chybné vnímání r^* jako stabilní veličiny

Před několika málo lety zpět byla neutrální úroková sazba jak na veřejnosti, tak ale i v samotném finančním sektoru velmi málo užívaný termín. V dnešních dnech je naopak zkratka r^* zmiňována velmi často. Hlavními faktory nárůstu zájmu jsou pravděpodobně její dlouhodobý pokles, který znamená taktéž nutnost poklesu úrokových sazeb určených centrální bankou, a tudíž vyšší šanci dopadu na nulovou nominální úroveň sazeb v recesi, či zvýšený výskyt pojmu r^* v prohlášeních samotných centrálních bank. Hojně diskutované téma je to zejména ve Spojených státech amerických.

Rovnovážná úroková sazba je v médiích a odborných studiích či článcích diskutována z mnoha různých pohledů. Hovoří se o jejím poklesu a o vlivu na současnou úroveň úrokových sazeb ve vyspělých státech. Zmiňované diskuse týkající se r^* však naznačují, že s vnímáním tohoto termínu je to ve ekonomice dosti nejasné. Bylo již napsáno tolik článků, proběhla řada debat na toto téma a r^* je málokdy představena či vysvětlena konkrétně. Díky tomu, že není tento termín dostatečně pochopen pak logicky plynou na toto téma prazvláštní komentáře, a ne vždy pravdivé výroky. Nejproblematičtější je často chybné pochopení dynamiky rovnovážné úrokové sazby. Dokonce i slavný ekonom R. Barro mylně vnímal dynamiku neutrální úrokové sazby.¹⁹

R^* se mění, a to neustále. Centrální banka tak v současném režimu musí stále reagovat na vývoj odhadů této veličiny, r^* stojí v jádru všech DSGE modelů. Snížení cílového pásma pro mezibankovní sazbu federal funds rate nelze interpretovat jako snahu o uvolnění měnových podmínek. Fed spíše reaguje na nejnovější odhady o nižší úrovni r^* . Chce-li totiž zachovat současný stav měnové politiky, musí úrokové sazby snižovat, jinak by na ekonomiku začal působit restriktivněji, což není současným záměrem americké centrální banky.

Do budoucna nezbyvá než doufat, že Fed a další centrální banky budou na změny r^* v budoucnu reagovat adekvátně. Samozřejmě za předpokladu, že se jim rovnovážnou úroveň vůbec podaří korektně odhadnout. My prozatím mějme na paměti, že r^* za rok, za dva, za pět či deset, ale klidně i za půl roku, může být zcela jinde než dnes. Vyhneme se tak stejné chybě, jako v nedávno zveřejněném textu předvádí sám jeden z nejgeniálnějších ekonomických mozků posledních dekád Robert Barro. Mnoho lidí si onu rovnovážnou úroveň úrokových sazeb představuje jako něco pevného, jako nějaký středobod systému, kolem kterého se vše odvíjí, a který tudíž přeci musí být stabilní. Nic nemůže být vzdálenější tomu, co to rovnovážná úroková míra je. Není se čemu divit, člověku připadá vcelku logické, že neutrální úroveň sazeb v ekonomice by měla být určitým způsobem rigidní. Pravdou je však z podstaty věci samozřejmě opak. Rovnovážná úroková sazba fluktuuje neustále. Každý den se mění, každý den se neviditelná cena čistící nabídku a poptávku po úsporách nachází jinde než včera. Samozřejmě, tyto změny jen stěží mohou být ze dne na den v řádech procentních bodů, tudíž r^* by měla při pohledu na delší časovou řadu (jejího odhadu) vykazovat určitou stabilitu. Důležité je však uvědomovat si její charakter, a to zejména v turbulentních a nejistých dobách jako je na geopolitické úrovni současné rozpoložení. Rovnovážná úroveň úrokových sazeb je totiž determinována mnoha faktory. Nikoho asi nepřekvapí, že výraznou roli hrají činitele jako technologický pokrok, demografie, časová preference subjektů ad. Standardní modely spojují r^* se stupněm časové preference (rozuměj netrpělivosti) spotřebitelů na jedné straně a s očekávaným růstem potenciálního produktu na straně druhé. První determinuje ochotu spořit, druhé ovlivňuje poptávku po kapitálu.

2.7 Dlouhodobý trend a krátkodobé fluktuace

Právě tradičně zmiňované faktory určující pohyb r^* lze vázat zejména k jejímu dlouhodobému trendu. Bavíme-li se tedy o dlouhodobější rovnovážné úrovni sazeb, můžeme za sestupným trendem napříč vyspělými státy vidět faktory jako demografický vývoj, resp.

¹⁹ KOMÁREK, L. (2019): ČNB na čele pelotonu.

slabé tempo růstu populace a úbytek pracovní síly, zpomalování technologicky taženého růstu produktivity či dlouhodobý trend nárůstu poptávky po bezpečných aktivech a Bernankeho převis úspor (které samozřejmě mohou být z ekonomického hlediska vysvětleny dříve zmíněnými faktory).

Při zúžení časového horizontu, kterým se na r^* a její fluktuace díváme, mohou pak právě krátkodobé změny v poptávce po bezpečných aktivech hrát stěžejní roli v tom, jak jsou determinovány krátkodobé pohyby rovnovážné úrokové sazby. Abych byl konkrétnější, přes změny poptávky po bezpečných aktivech se manifestuje úroveň nejistoty, která je v ekonomice v daný moment přítomna. A právě tento faktor může hrát hlavní roli v krátkodobých fluktuacích (q/q) v odhadech r^* . Zvýšená úroveň nejistoty tak může snižovat rovnovážnou úroveň úrokových sazeb dolů a naopak.

2.8 Fiskální politika jako dominantní faktor

Faktorů ovlivňujících reálnou úrokovou sazbu je samozřejmě více. Jedním z nich je důležitý aktér v rámci hospodářské politiky, a to konkrétně vláda a její rozpočet neboli fiskální autorita v dané zemi. Mezi vyspělým světem a pastí v podobě záporných úrokových sazeb stojí dvě hlavní zábrany – státní dluhy a sociální systémy. Expanze státního dluhu totiž zvyšuje poptávku po volných úsporách a kapitálu, a tudíž zvyšuje jeho cenu (úrokovou sazbu). Sociální stát působí naopak na nabídkové straně, snižuje totiž potřebu generovat velký objem opatrnostních a penzijních úspor. "Privátní" neutrální sazba (funkce demografického vývoje a růstu ekonomiky). Nebýt státních dluhů a sociálního pojištění, propadla by se hluboko do záporu, což by znamenalo ještě mnohem neklidnější spaní pro centrální banky.

Komplikujícím ukazatelem kondice světového hospodářství je stále nízká hladina úrokových sazeb. V řadě vyspělých zemí jsou nominální úrokové sazby viditelně nižší než inflace, tj. reálné úrokové sazby jsou zjevně záporné, což nemusí být z mnoha důvodů dlouhodobě udržitelná situace. Pokud velmi nízká cena peněz přetrvává po delší dobu, přispívá to k nadhodnocování cen aktiv, a to jak těch reálných (ceny nemovitostí), tak těch finančních (akcie a dluhopisy). Pokud na tuto situaci autority dostatečně nereagují jak měnověpolitickými, tak makrobezpečnostními nástroji, pak to může plíživě podporovat proces předlužování ekonomických subjektů, a to včetně samotných vlád.²⁰

3 Metodologie výzkumu

3.1 SVAR model přístup

VAR modely v některých případech vyžadují aplikaci omezení v rámci endogenních proměnných. Důvodem může být velký počet parametrů nebo jejich statistická nevýznamnost. Tyto restriktce zajistí lepší ekonomickou verifikaci a průkaznější výsledky při konečné prezentaci modelů. Interpretace výsledků může být pak provedena například pomocí funkcí odezvy. Při identifikaci SVAR se navíc nelze vyhnout ekonomické teorii jako u neomezených VAR modelů, protože restriktce nelze uplatit zcela nahodile bez hlubší znalosti vzájemných vztahů.²¹ Nicméně možnost zavést ekonomické předpoklady do těchto modelů je pro nás velmi podstatná.

Rovnice strukturního tvaru VAR (SVAR) bez úrovnové konstanty má následující podobu:

$$Ay_t = C(L)y_t + Bu_t, \quad (1)$$

kde u_t označuje normálně rozdělené strukturní šoky, tj. $u_t \sim N(0, \Sigma)$. Σ je diagonální matice. Matice A a C jsou matice parametrů nezpožděných či zpožděných endogenních proměnných. Při výpočtech vychází program EViews11 právě z rovnice (1), ale z důvodu identifikačních

²⁰ LAUBACH, T. – WILLIAMS, J. C. (2003): Measuring the Natural Rate of Interest.

²¹ HUŠEK, R. – FORMÁNEK, T. (2014): Alternativní specifikace, odhad a identifikace vektorových autoregresí.

problémů nelze koeficienty odhadnout přímo. Je především nutná úprava rovnice na standardní tvar, který neobsahuje zpětné vazby mezi proměnnými modelu.²²

Následujícím krokem je odhad standardního tvaru neomezeného VAR modelu ve formě:

$$\begin{aligned} y_t &= A^{-1}C(L)y_t + A^{-1}Bu_t \\ &= H(L)y_t + \varepsilon_t. \end{aligned} \quad (2)$$

Maticе A , B a C_i pro $(i = 1, 2, \dots, p)$ v rovnici (3.1) nejsou jednotlivě zjistitelné z odhadnutých matic H_i a obecných kovariančních matic $E(\varepsilon_t \varepsilon_t') = \Omega$ pro šoky ε_t redukovaného tvaru. Jedinou možností, jak získat zpět rovnici (1) z rovnice (2) je aplikace restrikcí na VAR model. Tyto restrikcce mohou být krátkodobé (AB model, matice S) nebo dlouhodobé matice F).²²

U SVAR modelu je nutné zajistit přesnou identifikaci zavedením nulových omezení a snížením počtu odhadovaných parametrů. Pokud by k tomu nedošlo, tak systém bude podidentifikovaný. V opačném případě, při přílišném snížení parametrů, bude model předidentifikovaný.²³

Při aplikaci krátkodobých omezení se vychází z rovnice (2). Nejprve dojde k odhadu náhodného stochastického rezidua, $A^{-1}Bu_t$, z rezidua ε_t . Při porovnání rovnic (1) a (2) a jejich reziduí je zjištěn následující vztah:

$$\varepsilon_t = A^{-1}Bu_t,$$

(3a)

po úpravě:

$$A\varepsilon_t = Bu_t. \quad (3b)$$

Požadavkem užití restrikcí nebo identifikačních schémat je tvar dán rovnicí (3b). Tato forma se běžně označuje jako AB model. Zavedením nulových omezení parametrů na matice A a B přenášíme omezení také na strukturní tvar VAR modele ve výchozí rovnici (1).²¹

Příklad identifikace AB modelu pro čtyři endogenní proměnné dosažené pomocí Choleskiho dekompozice matic A a B lze vyjádřit jako²²:

$$A = \begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 \\ a_{21} & 1 & 0 & 0 \\ a_{31} & a_{32} & 1 & 0 \\ a_{41} & a_{42} & a_{43} & 1 \end{pmatrix}, B = \begin{pmatrix} b_{11} & 0 & 0 & 0 \\ 0 & b_{22} & 0 & 0 \\ 0 & 0 & b_{33} & 0 \\ 0 & 0 & 0 & b_{44} \end{pmatrix}. \quad (4)$$

Celkový počet restrikcí v maticích (4) by měl odpovídat vztahu $(3m^2 - m)/2$. Strukturní model o celkovém počtu čtyř endogenních proměnných by měl obsahovat 22 restrikcí. Takový systém je pak přesně identifikován.²⁴

Kromě AB modelu lze dle Enders (2015) využít pro aplikaci krátkodobých restrikcí také matice S . Celý model je pak popsán následovně:

$$\begin{aligned} \varepsilon_t &= Su_t, \\ \Sigma_\varepsilon &= SS' \end{aligned} \quad (5)$$

Nejprve znovu dojde k odhadu náhodného stochastického rezidua u_t , z rezidua ε_t . Požadavkem užití restrikcí nebo identifikačních schémat je tvar dán rovnicí (5). Zavedením

²² MUMTAZ, H. – RUMMEL, O. (2015): Recent developments in structural VAR modelling.

²³ HUŠEK, R. (2009): Aplikovaná ekonometrie: teorie a praxe.

²⁴ HUŠEK, R. (2007): Ekonometrická analýza.

nulových omezení parametrů na matice S znovu přenášíme omezení také na strukturní tvar VAR model ve výchozí rovnici (1).

Omezení, která byla popsána výše se tedy označují jako krátkodobá a jsou obsažena v modelech (5) a (3b). Další možností je aplikace dlouhodobých omezení na matici F . Průkopníky této metody se stali Blanchard a Quah (1989). Jedná se o aplikaci alternativních omezení na akumulované funkce odezvy (IRF, *impulse response functions*).

Dlouhodobé restriktce na matici F vycházejí dle Enders (2015) z modelu:

$$\begin{aligned} (I - A_1 - A_2 - \dots - A_p)^{-1} \varepsilon_t &= \psi \varepsilon_t = F u_t \\ \Sigma_\varepsilon &= \psi^{-1} F F' \psi^{-1'}, \end{aligned} \tag{6}$$

kde $(I - A_1 - A_2 - \dots - A_p)^{-1} = \psi$ označuje dlouhodobý multiplikátor, který může být získán pomocí odhadnutých parametrů z redukované formy VAR modelu.

Navíc dlouhodobý F model (6) je provázán s krátkodobým S modelem následujícím vztahem:

$$F = \psi S \tag{7}$$

Stejně jako u S modelu, znalost matice A a B je dostatečná pro výpočet matice F . Nicméně tento vztah neplatí obráceně.²⁵

3.2 Vymezení analyzovaného modelu

Jedním z prvních ekonometrických přístupů k odvození přirozené úrokové míry (NRI, *neutral rate of interest*) byla právě konstrukce VAR modelů ve strukturním tvaru. Tento postup je již v mnoha ohledech překonán novými a často přesnějšími modely (TVAR a BVAR). Nicméně obrovskou výhodou SVAR modelu je primárně jeho jednoduchost a poměrně snadná aplikace v různých ekonomických prostředích. Právě tato přizpůsobivost definovaného postupu byla brána v úvahu při výběru ekonometrického modelu pro odvození NRI. Je nutné také podotknout, že SVAR přístup je prověřen časem a dosahuje velmi přesvědčivých výsledků. Autoři příspěvku využívají právě tuto SVAR analýzu a aplikují ji na české prostředí. Výsledky mohou být pak v budoucnu využity při komparaci s dalšími postupy.

Aplikována metoda pak vychází z práce Brzoza-Brzezina (2012). SVAR je pak použit k získání historických časových řad nepozorovaných proměnných.²⁶ Populární techniku navrhli Blanchard a Quah (1989) a byla založena na aplikaci dlouhodobých restrikcí pro odhad potencionálního výstupu. Nicméně Brzoza-Brzezina (2012) tento postup modifikuje a využívá krátkodobé restriktce. Argumentem je větší volnost celého systému a také flexibilita. Tento předpoklad je využit také zde. Nicméně se jedná kombinaci krátkodobých i dlouhodobých restrikcí. Teoretický základ pro tyto krátkodobé a dlouhodobé restriktce je vymezen v předešlé podkapitole na modelu AB (3b), S modelu (5) a dlouhodobé restriktce na modelu F (6).

Pro odhad NRI z časových řad pro vývoj inflace (π) a příslušné reálné úrokové míry (r) je vytvořen SVAR model. Tento model je pak založen na rovnici (2) a aplikací restrikcí na matici S (5) a F (6). Jsou využity proměnné pro Českou republiku a model ve standardním tvaru v maticové podobě lze zapsat následovně:

$$\begin{bmatrix} \Delta \pi_t \\ r_t \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} A_{11}(L) & A_{12}(L) \\ A_{21}(L) & A_{22}(L) \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \Delta \pi_{t-1} \\ r_{t-1} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \varepsilon_{1,t} \\ \varepsilon_{2,t} \end{bmatrix}, \tag{8}$$

²⁵ ENDERS, W. (2015): Applied econometric time series.

²⁶ BRZOZA-BRZEZINA, M. (2002): Estimating the Natural Rate of Interest: A SVAR Approach.

kde Δ označuje změnu, (π) označuje míru inflace, (r) je reálná úroková míra a ε je residuální složka. Reálná úroková míra (r) bude v modelech definována takto: $r = \{RPRIBOR; RBOND; RREPO\}$. Důvodem je větší robustnost výsledků a také možnost srovnání pro více proměnných.

Následně jsou tedy aplikovány krátkodobé a dlouhodobé restriktce na základě S modelu (5) a F modelu (6). Matice jsou definovány:

$$S = \begin{pmatrix} 1 & 0 \\ s_{21} & 1 \end{pmatrix} \quad F = \begin{pmatrix} 0 & f_{12} \\ f_{21} & f_{22} \end{pmatrix} \quad (9)$$

Nejprve se předpokládá, že rozptyl primitivních šoků je 1. Toto je standardní způsob normalizace šoků, které poskytne dvě omezení. Poslední omezení bude založeno na ekonomických předpokladech. Transmise měnové politiky funguje se značným zpožděním. Proto nemá vliv změna úrokové míry na míru inflace v čase t .²⁶

Brzoza-Brzezina (2012) dále uvádí, že přirozenou úrokovou míru (r^*) lze vypočítat následovně:

$$r_t^* = S_{2,1}(L)u_{1,t}, \quad (10)$$

kde $u_{1,t}$ je základní (primitivní) šok. Přirozenou úrokovou míru lze tedy získat na základě residuální složky a vypočítaných koeficientů matic. Koeficient $S_{2,1}$ nebo také citlivost lze vypočítat následovně:²⁶

$$S(L) = C(L)S(0) \quad (11)$$

Pro hodnoty jednotlivých matic jsou použity odhady v ekonometrickém programu EViews11. Nicméně další propočty je nutné následně provádět například v programu Excel. Následně tedy získáme odhady pro přirozenou úrokovou míru v podmínkách České republiky, které jsou následně srovnávány a dále hodnoceny. Důvodem vytváření modelů je primárně snaha získat odhady pro NRI.

Kromě přirozené úrokové míry bude analýza narážet na problematiku mezery úrokových sazeb, tj. rozdíl mezi přirozenou a reálnou úrokovou mírou. Tento rozdíl se pak také označuje jako *GAP*. Mezeru úrokových sazeb lze definovat následovně:

$$GAP = r - r^*, \quad (12)$$

kde (r) označuje reálnou úrokovou míru a (r^*) přirozenou úrokovou míru. Na tomto místě je vhodné konstatovat, že je nutné rozlišovat reálné a nominální veličiny. Nominální veličinou v tomto výzkumu je například nominální úroková míra (i) . V tomto kontextu se jedná například o hlavní úrokovou sazbu ČNB, tj. 2T repo sazba. V analýze často hodnotíme nominální veličiny (tj. nástroje měnové politiky a sazby) pomocí reálných veličin. Nicméně to je možné pouze za předpokladu jinak neměnných okolností.

3.3 Časové řady a sledované proměnné

Časové řady, které slouží k odhadu přirozené úrokové míry pomocí ekonometrických modelů byly získány z databáze Statistického úřadu Evropské unie (Eurostat, 2020). Dále byla využita databáze České národní banky (ČNB, 2020). V rámci České národní banky se veřejná databáze označuje jako informační systém ARAD.

Tabulka 1: Popis a deskriptivní statistika jednotlivých časových řad, sledované období leden 2004 až září 2020

Proměnná	Popis dané proměnné	Min	Medián	Max	Sdev
<i>PCYHICP</i>	Meziroční procentuální změna harmonizovaného indexu spotřebitelských cen (HICP) pro ČR, 2015=100, sezónně očištěn. Meziroční míra inflace (v %).	-0.547	2.043	7.867	1.563
<i>DPCYHICP</i>	První diference meziroční míry inflace (v %).	-1.701	0.023	2.649	0.453
<i>RPRIBOR</i>	PRIBOR 3M, měsíční průměr (v %), deflován očekávanou mírou inflace finančními trhy.	-1.982	-0.937	1.797	0.762
<i>RREPO</i>	Hlavní úroková sazba ČNB 2T repo (v %) měsíční průměr. Deflována očekávanou mírou inflace finančními trhy.	-2.380	-1.322	0.976	0.741
<i>RBOND</i>	Výnos koše státních dluhopisů s dvouletou splatností (v %). Deflován očekávanou mírou inflace finančními trhy.	-2.824	-0.799	1.350	0.976

Zdroj: Eurostat (2020), ČNB (2020), vlastní zpracování a výpočty

Ekonomické časové řady jsou vytvořeny pro základní sledované období leden 2004 až září 2020. Data jsou zkoumána s měsíční periodicitou z důvodu přesnějších a průkaznějších výsledků. Při stanovení sledovaného období byla snaha zejména o získání nejvyššího počtu sledovaných dat. Konečná hodnota pozorování celého datového souboru dosahuje hodnoty 201 záznamů. Důvodem počátku analýzy v roce 2004 je dostupnost dat k výnosům pro státní dluhopisy, které mají dobu splatnosti dva roky. Stále se však jedná o dostačující vzorek údajů pro VAR modely.

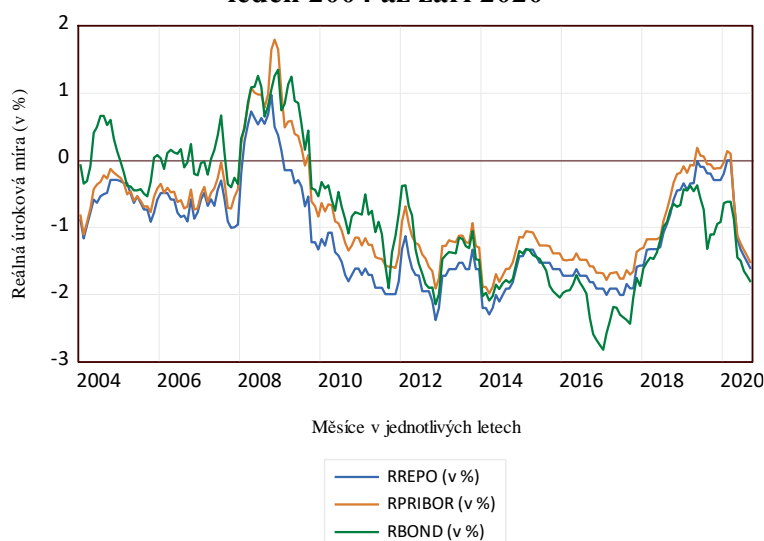
Proměnné jsou tedy získány za Českou republiku, protože se jedná o sledovanou zemi v analýze. Konkrétními proměnnými jsou cenová hladina a z ní odvozená meziroční míra inflace. Dále hlavní úroková sazba ČNB (2T repo), mezibankovní úroková míra PRIBOR 3M a výnos státních dluhopisů s dvouletou dobou splatnosti. Z důvodu potřeb analýzy jsou všechny sazby deflovány a převedeny na reálné hodnoty ze svých nominálních základů. K deflování byla použita očekávaná míra inflace finančními trhy (ČNB, 2020). Popis a deskriptivní statistika jednotlivých časových řad je umístěna v tabulce

Nové odhadnuté proměnné pro přirozenou úrokovou míru (r^*) budou označovány jako: (NRI_PRIBOR), (NRI_REPO) a (NRI_BOND). Na základě použitých reálných úrokových měr v modelu (5). Navíc jsou v analýze hodnoceny i trendy odhadnutých přirozených úrokových měr. Trendy jsou vypočteny pomocí *Hodrick-Prescottova* filtru. Výpočty jsou prováděny v programu EViews11. Trendové proměnné jsou označovány následovně: (HP_NRI_PRIBOR), (HP_NRI_REPO) a (HP_NRI_BOND). Posledními proměnnými je mezera úrokových sazeb (GAP) a její trend (HP_GAP). Jedná se tedy už o odhady, které vycházejí z výše definovaných modelů.

Pro použití časových řad v SVAR modelech je nutné zajistit jejich stacionárnost. Proto došlo k testování pomocí ADF. Z výsledků vyplývá, že meziroční míra inflace ve své první diferenci je stacionární časovou řadou. Nicméně reálné úrokové sazby nejsou stacionární. Z důvodu konstrukce těchto sazeb není vhodné provádět úpravy. Mohlo by docházet k nejasnostem a chybám, protože úrokové sazby jsou vykazovány per annum. Navíc by došlo k výraznému ztížení interpretace výsledků. Proto budou ponechány v úrovních a bude sledována celková stabilita modelu pomocí kořenů převrácených hodnot autoregresního polynomu. Výsledky ADF testu jednotkového kořenu jsou pak umístěny v příloze 1.

Z grafu 1 pak můžeme vyčíst vývoj reálných úrokových sazeb v ČR ve sledovaném období leden 2004 až září 2020. Zejména je patrný vrchol jednotlivých sazeb v roce 2008 až 2009. V tomto období docházelo k cyklickému přehřívání hospodářství, ale také k poměrně dynamickému růstu cenové hladiny. Na to reagovala centrální banka utahováním šroubů měnové politiky a růstem základních sazeb. Výnos koše státních dluhopisů s dvouroční splatností jsou často nejvyššími sazbami. Tento fakt je způsoben jejich delší dobou splatnosti, protože se jedná o dlouhodobé sazby. Ty jsou vyšší z důvodu splatnostní prémie, riziku a dalších vlivů. Před rokem 2020 docházelo znovu k růstu sazeb, které bylo způsobeno restriktivní měnovou politikou. Aktuálně ekonomika opět upadá do recese a sazby poměrně shodně klesají v posledních měsících (graf 1).

Graf 1: Vývoj reálných úrokových sazeb v České republice (v %), sledované období leden 2004 až září 2020



Zdroj: Eurostat (2020), ČNB (2020), vlastní zpracování a výpočty

Nicméně pouze z grafu 1 nelze určit přirozenou úrokovou míru (r^*). Na to je nutné provést hlubší analýzu a aplikovat ekonometrické postupy, které jsou vymezeny v předchozích podkapitolách.

4 Výsledky a diskuse

V následující části práce jsou prezentovány výsledky odhadů přirozené úrokové míry na příkladu České republiky. Je vhodné na tomto místě poznamenat, že definované postupy jsou poměrně snadno přenositelné i pro další země. Mohou se jimi inspirovat i následující výzkumníci a tím přispět k celkovému poznání této problematiky. Odhalení vývoje nepozorované přirozené úrokové sazby přispívá zejména k pochopení reálných ekonomických procesů. Navíc jsou výsledky využitelné pro centrální banky při nastavování měnové politiky, a tedy praktické hospodářské politiky. Nejedná se tedy pouze o teoretický výzkum bez přesahu do praktické problematiky.

Metoda využitá k odhadům přirozené úrokové míry je konstrukce strukturních autoregresních modelů (SVAR). Tato metoda je založena na vytváření restrikcí na koeficienty matic při odhadech. Restrikce pak jednak odpovídají ekonomické teorii nebo pouze přispívají k větší stabilitě modelů. V tomto konkrétním příkladu byly využity kombinace krátkodobých a dlouhodobých restrikcí na základě práce Brzoza-Brzezina (2012). Nicméně průkopníky této metody byli ekonomové Blanchard a Quah (1989).

SVAR modely (8) jsou vytvářeny s co nejnižším možným zpožděním (p). Důvodem je poměrně krátké období analýzy a malý počet pozorování. Výsledné modely by měly být

zejména stabilní a robustní. Všechny modely mají maximální zpoždění o dvě období až tři období. Model pro NRI_PRIBOR NRI_BOND a jsou konstruovány se zpožděním o dva období. Model pro NRI_REPO je pak konstruován se zpožděním o tři období. Nicméně tato specifikace modelů je ověřena pomocí SBIC (Schwarz-Bayesian Information Criterion) a HQIC (Hannan-Quinn Information Criterion). AIC (Akaike's Information Criterion) není zcela klíčové, protože má tendenci celkové zpožděním asymptoticky nadhodnocovat. Navíc jsou výsledné hodnoty také poměřeny s *likelihood ratio* (LR) test. Výsledky jsou pak umístěny v příloze 2. Výpočty a následné odhady jsou prováděny v ekonometrickém programu EViews11.

Sledovaným obdobím je tedy horizont od ledna 2004 až září 2020. V podkapitole 3.3 bylo konstatováno, že do SVAR modelů budou vstupovat nestacionární časové řady pro reálné úrokové sazby. Tato skutečnost by však mohla narušit celkovou stabilitu modelů a v tomto případě by byly výsledky neprůkazné. Z tohoto důvodu byly všechny modely otestovány pomocí kořenů převrácených hodnot autoregresního polynomu (příloha 3). Stabilita je tedy zajištěna a nestacionární časové řady neměly zásadní dopad na zjišťované odhady z SVAR modelu.

Odhady přirozené úrokové míry pro (RPRIBOR)

V základním SVAR modelu (8) analýzy vystupují veličiny (DPCYHICP) a (RPRIBOR). Právě za reálnou úrokovou míru (r) je dosazen (RPRIBOR). Tento model by měl dosahovat nejprůkaznějších výsledků a je osou celého výzkumu. Výhodou (RPRIBOR) oproti (RREPO) je zejména vyšší volatilita v čase, která zajistí robustnější výsledky pro odhad (NRI_PRIBOR).

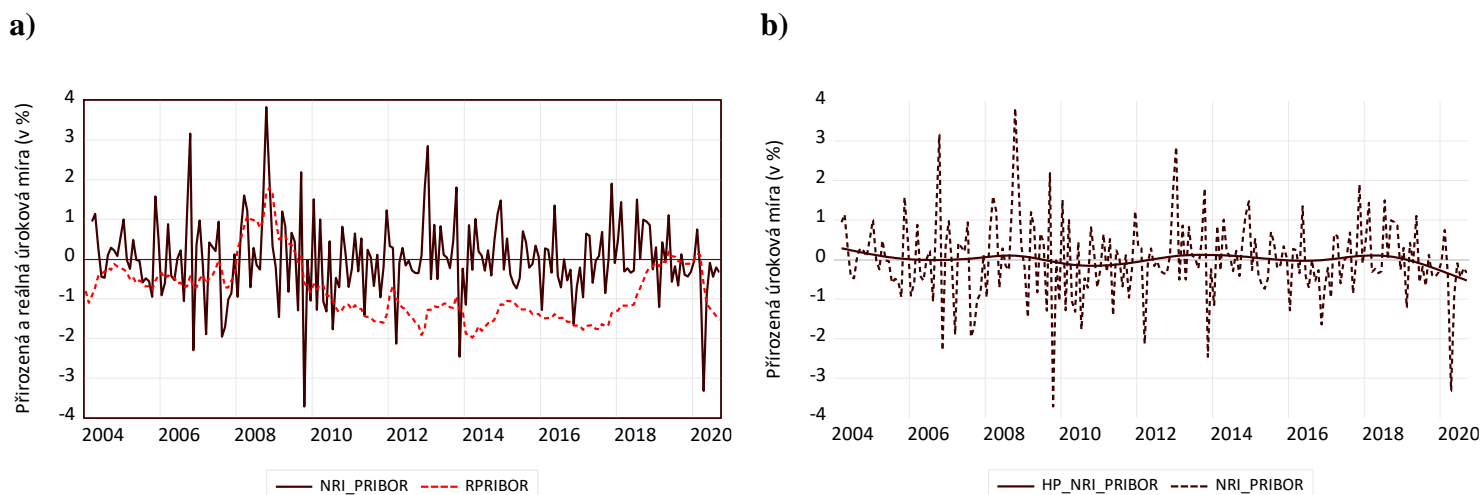
Odhad přirozené úrokové míry (r^*), která byla označena pro tento model jako (NRI_PRIBOR), je zobrazen v grafu 2. Zejména je patrná její výrazná volatilita v čase napříč sledovaným obdobím. Při porovnání s reálnou úrokovou mírou v části b) grafu 2 je možné sledovat, že obě veličiny se vyvíjely do období globální hospodářské a finanční krize podobě. Nicméně v následujícím období docházelo k růstu mezery mezi reálnou a přirozenou úrokovou mírou. V následujícím období dosahovala přirozené úroková míra vyšších hodnot než reálná úroková míra (RPRIBOR). Tento výsledek je charakteristický pro odhady přirozené úrokové míry, a to také potvrzuje Brzoza-Brzezina (2012). Nicméně dle Hledík a Vlček (2018) přirozená úroková míra vykazuje nižší volatilitu a v případě ČR se pohybuje v intervalu od 0 % do 2 % s vrcholem v roce 2015. Z grafu 3 vyplývá, že trend přirozené úrokové míry se dostával i do záporných hodnot. Nicméně můžeme také konstatovat, že oscilační pásmo pro přirozenou úrokovou sazbu v České republice bylo rozmezí -2 % až 2 % (graf 2).

Právě odchylka přirozené a reálné úrokové míry, kterou lze pozorovat na grafu 2 vypovídá o postoji měnové politiky. Brzoza-Brzezina (2012) dodává, že informace je poměrně užitečná, ale není zcela perfektní pro hodnocení vývoje optimální měnové politiky. Reálné úrokové sazby byly od roku 2010 až do přelomu let 2018 a 2019 výrazně pod úrovní přirozené úrokové míry. To by vypovídalo o příliš uvolněné měnové politice. Kdyby centrální banka chtěla držet sazby blíže přirozenému vývoji úrokových měr, tak bylo vhodné měnovou politiku zpřísnit. Přesto můžeme konstatovat, že v období přetrvávající ekonomické konjunktury v roce 2017 a 2018, kdy docházelo k výrazným inflačním tlakům, byly měnověpolitické sazby v České republice příliš nízké. Přirozenému ekonomickému vývoji by odpovídaly vyšší úrokové míry. Z tohoto pohledu nebyla měnová politika v posledních letech příliš vhodná. V roce 2020 pak dochází k ochlazení tuzemské ekonomiky a mezera úrokových sazeb se postupně uzavírá. Nehledě na nepatrné rozdíly v celkové velikosti přirozené úrokové míry Hledík a Vlček (2018) potvrzují existenci záporné mezery úrokových sazeb.

Navíc se autoři domnívají, že z pohledu přirozené úrokové míry byla měnová politika po opuštění jednostranného kurzového závazku příliš mírná. Tuzemské hospodářství

vyžadovalo úrovně reálných úrokových měr na vyšší hladině. Až o +160 bazických bodů na hlavní úrokové sazbě ČNB. To by také umožnilo vytvoření dostatečných rezerv pro případ cyklického poklesu hospodářství. Autoři doporučují mezeru přirozené a reálné úrokové sazby snižovat. Alespon tedy v situacích, kdy je to možné a není příliš podvázán růst ekonomiky. Dle Hledík a Vlček (2018) dosahovala mezera úrokových sazeb velikosti až 2 %. To tedy odpovídá výše konstatovaným závěrům.

Graf 2: Odhad přirozené úrokové míry (NRI_PRIBOR) a její porovnání s (RPRIBOR) a trendem (HP_NRI_PRIBOR), veličiny jsou uváděny v %, období leden 2004 až září 2020



Pozn.: a) porovnání odhadu přirozené úrokové míry (NRI_PRIBOR) s reálnou úrokovou mírou (RPRIBOR), b) dlouhodobý trend přirozené úrokové míry (HP_NRI_PRIBOR) a porovnání s odhadem

Zdroj: vlastní výpočty a odhady v programu EViews11

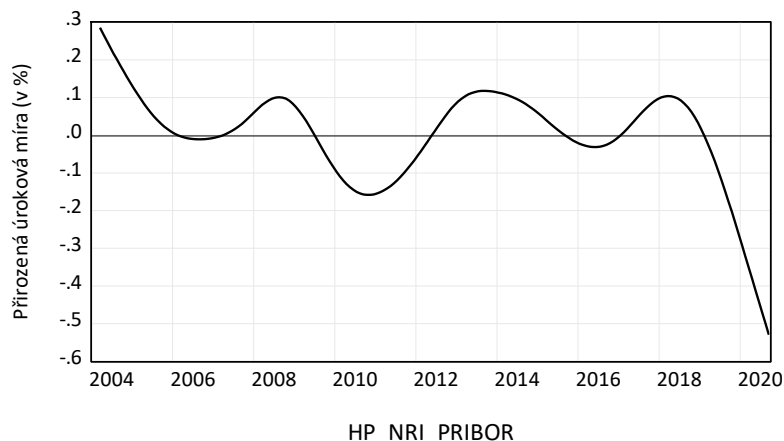
Cílem centrální banky by nemělo být ovlivnění vývoje samotné přirozené úrokové míry, protože ta je determinována celou řadou charakteristik. Jedná se o demografický vývoj, příjem, podíl nejbohatšího obyvatelstva na příjmech ve společnosti, vývoj HDP a další. Tyto faktory nemá centrální banka pod kontrolou. Nicméně nastavené hlavní úrokové sazby v ekonomice by neměly být příliš vzdáleny od úrovně přirozené úrokové sazby. Taková politika není neutrální a může vést k destabilizaci a vytváření inflačních a deflačních mezer. Ačkoliv záměr měnové politiky mohl být odlišný, přirozený vývoj hospodářství nelze při vyvážení měnověpolitických rozhodnutí opomenout.

Navíc se autoři domnívají, že z pohledu přirozené úrokové míry byla měnová politika po opuštění jednostranného kurzového závazku příliš mírná. Tuzemské hospodářství vyžadovalo úrovně reálných úrokových měr na vyšší úrovni. Kolem až 160 bazických bodů na hlavní úrokové sazbě ČNB (příloha 4). To by také umožnilo vytvoření dostatečných rezerv pro případ cyklického poklesu hospodářství. Autoři doporučují mezeru přirozené a reálné úrokové sazby snižovat. Alespon tedy v situacích, kdy je to možné a není příliš podvázán růst ekonomiky.

Cílem centrální banky by nemělo být ovlivnění vývoje samotné přirozené úrokové míry, protože ta je determinována celou řadou charakteristik. Jedná se o demografický vývoj, příjem, podíl nejbohatšího obyvatelstva na příjmech ve společnosti, vývoj HDP a další. Tyto faktory nemá centrální banka pod kontrolou. Nicméně nastavené hlavní úrokové sazby v ekonomice by neměly být příliš vzdáleny od úrovně přirozené úrokové sazby. Taková politika není neutrální a může vést k destabilizaci a vytváření inflačních a deflačních mezer. Ačkoliv záměr měnové

politiky mohl být odlišný, přirozený vývoj hospodářství nelze při vyvážení měnověpolitických rozhodnutí.

Graf 3: Dlouhodobý trend odhadu přirozené úrokové míry (HP_NRI_PRIBOR) v %, období leden 2004 až září 2020



Pozn.: trendová proměnná byla získána z (NRI_PRIBOR) za použití *Hodrick-Prescottova* filtru
Zdroj: vlastní výpočty a odhady v programu EViews11

Celkově pak lze konstatovat, že přirozená úroková míra nedosahuje vysokých hodnot. Tomu odpovídá její dlouhodobý trend, který je zobrazen na grafu 3. Navíc je přirozená úroková míra značně procyklická. Během ekonomické expanze roste a v obdobích recese klesá. To je nicméně pozitivní zjištění, protože tento fakt umožňuje změny v měnové politice. Dochází k vytváření mezer přirozených a reálných úrokových sazeb, které centrální banka uzavírá. A tímto krokem také pozitivně působí na vývoj hospodářství. Je nutné konstatovat, že z tohoto pohledu nemůže být centrální banka nečinná a stanovit stabilní výši úrokových sazeb. Nezbytným krokem je umět odhadnout a předvídat vývoj přirozené úrokové sazby a následně jí přizpůsobovat nastavené měnové politiky.

Odhady přirozené úrokové míry pro (RREPO)

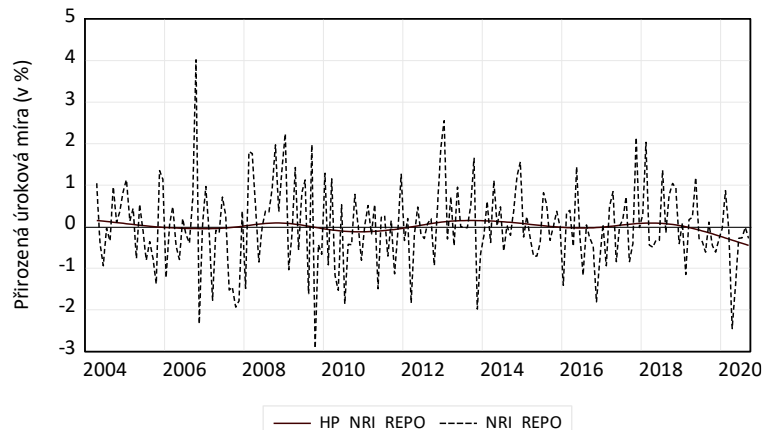
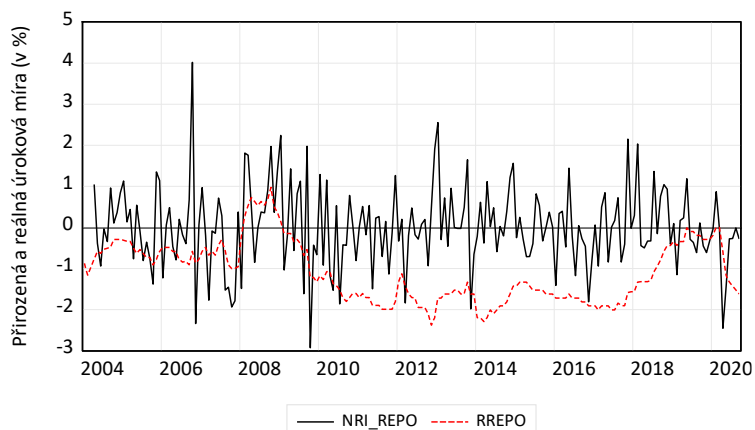
Další reálnou úrokovou mírou zahrnutou do modelu (8) je (RREPO). V tomto SVAR modelu zůstává proměnná pro změnu inflace, tedy (DPCYHICP). Jedná se o model, který je založen přímo na hlavní úrokové sazbě ČNB (2T repo sazba). Měnová politika zde není aproximována pomocí pomocné úrokové sazby, jako v předešlém případě. Nevýhodou je však poměrně nízká volatilita této sazby a období tzv. „technické nuly“ monetárních nástrojů. Výsledky, ale zvyšují robustnost celého výzkumu, protože při odhadech je dosahováno velmi podobných výsledků (graf 2 a graf 4).

Odhad přirozené úrokové míry (r^*), která byla označena pro tento model jako (NRI_REPO), je zobrazen v grafu 4. V části b) grafu 4 si lze znovu všimnout poměrně výrazné volatility přirozené úrokové sazby kolem svého dlouhodobého trendu. Trend přirozené úrokové míry nedosahuje vysokých hodnot a tento dlouhodobý trend se pohybuje kolem úrovně 0 %. Oscilace kolem nulové hodnoty pak shodně navazují na vývoj hospodářského cyklu.

Graf 4: Odhad přirozené úrokové míry (NRI_REPO) a její porovnání s (RREPO) a trendem (HP_NRI_REPO), veličiny jsou uváděny v %, období leden 2004 až září 2020

a)

b)



Pozn.: a) porovnání odhadu přirozené úrokové míry (NRI_REPO) s reálnou úrokovou mírou (RREPO), b) dlouhodobý trend přirozené úrokové míry (HP_NRI_REPO) a porovnání s odhadem

Zdroj: vlastní výpočty a odhady v programu EViews11

Z části a) grafu 4 lze dále vyčíst, že měnová politika se do roku 2010 pohybovala blízko úrovni přirozené úrokové míry. Z tohoto pohledu se jednalo o optimální měnovou politiku a nedocházelo k růstu mezery přirozené a reálné úrokové míry. Obecně je tato mezera úrokových měr nižší u (RREPO) než u (RPRIBOR). Přesto však není měnová politika prováděná v období 2011 až 2018 zcela vhodnou. Stále dochází k růstu mezery v tomto období a měnová politika mohla být přísnější. Tuzemská ekonomika by vyžadovala vyšší reálné úrokové sazby. Rozdílných výsledků je pak dosahováno v roce 2019 a 2020. Dochází k odstranění mezery úrokových sazeb a měnová politika se nachází velmi blízko své optimální úrovni. Co se týká své hlavní úrokové sazby v reálném vyjádření.

Odhady přirozené úrokové míry pro (RBOND)

Do posledního modelu analýzy pak vstupuje jako reálná úroková míra výnos dvouletých státních dluhopisů. SVAR model (8) je tedy znovu konstruován obdobě a stálou proměnnou zůstává změna meziroční míry inflace (DPCYHICP). Výhodou této reálné úrokové míry je, že má dlouhodobější charakter. Než například reálné úrokové sazby peněžního trhu. Rozdílné úrokové sazby zvyšují vypovídací schopnost odhadů celé práce.

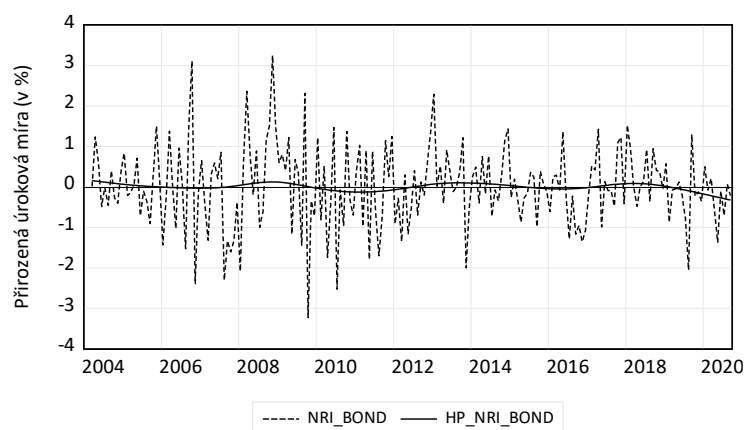
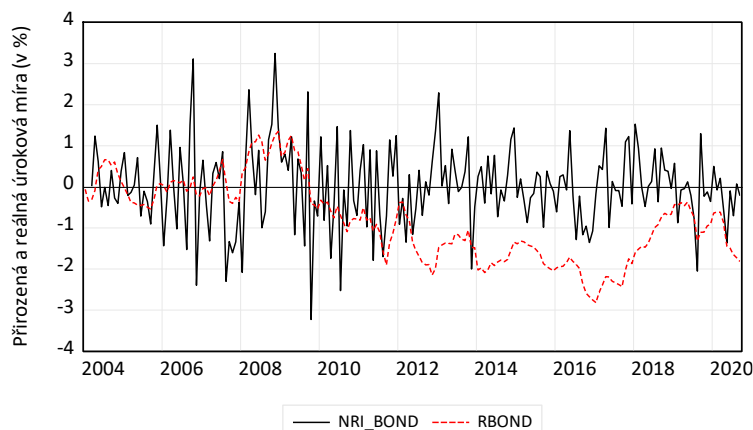
Odhad přirozené úrokové míry (r^*), která byla označena pro tento model jako (NRI_REPO), je zobrazen v grafu 5. Přirozená úroková míra je znovu poměrně volatilní veličina, to také dokazuje graf 5 část b). Dochází k poměrně výrazným oscilacím kolem své dlouhodobé rovnováhy a výsledky jsou velmi obdobné, jako u předešlých modelů. Tento trendový vývoj (HP_NRI_BOND) pak znovu nedosahuje výrazných hodnot a pohybuje se velmi blízko 0 %. Vývoj je charakteristický pro hospodářsky cyklus a lze znovu konstatovat, že přirozená úroková míra je procyklická.

Stejně jako u předešlých modelů se obě veličiny (NRI_BOND a RBOND) na začátku sledovaného období vyvíjejí velmi obdobně. Z části a) grafu 5 vplývá, že až do roku 2011 nedochází k vytváření zásadní mezery přirozené a reálné úrokové míry. Avšak od roku 2012 se začíná znovu formovat tato mezera a měnová politika se nenachází na své neutrální úrovni. V posledních letech dochází znovu k uzavírání této mezery a měnová politika se stává znovu optimální z pohledu přirozené úrokové míry.

Graf 5: Odhad přirozené úrokové míry (NRI_BOND) a její porovnání s (RBOND) a trendem (HP_NRI_BOND), veličiny jsou uváděny v %, období leden 2004 až září 2020

a)

b)



Pozn.: a) porovnání odhadu přirozené úrokové míry (NRI_BOND) s reálnou úrokovou mírou (RBOND), b) dlouhodobý trend přirozené úrokové míry (HP_NRI_BOND) a porovnání s odhadem

Zdroj: vlastní výpočty a odhady v programu EViews11

Poměrně novým zjištěním je propad přirozené úrokové míry od roku 2019, který lze nalézt v části b) grafu 5. Tento propad je zaznamenán ve všech odhadech přirozené úrokové míry dle příslušných reálných úrokových měr. Je tedy patrné, že tuzemská ekonomika se dostává do cyklického poklesu, který kopíruje přirozená úroková míra.

Závěr

Řada ekonomik celého světa čelila v nedávné době nové výzvě. Po světové hospodářské krizi přistoupila většina centrálních bank (FED, ECB, BoE, SNB či ČNB) k provádění nekonvenční měnové politiky. Zejména byly diskutovány a následně prováděny nástroje jako kvantitativní (kvalitativní) uvolňování, nulové či záporné úrokové sazby či devizové intervence. S tím, jak po dlouhém období nekonvenčních nástrojů dochází k postupnému návratu měnových politik zpět ke standardnímu režimu, roste i zájem centrálních bankéřů o kvantifikaci úrovně přirozené úrokové sazby.

Po globální finanční krizi v letech 2007–2008 se klíčové centrální banky po celém světě rozhodly rychle „vpustit“ do ekonomiky likviditu a nastavily úrokové sazby (zejména krátkodobé úrokové sazby) na velmi nízké úrovni. Tento přístup vedl mezi tvůrci hospodářské politiky k mnoha diskusím o tom, jaké by mohly být vhodné úrovně úrokových sazeb (krátkodobé i dlouhodobé). V roce 2017 například analytici v kanadské centrální bance, Bank of Canada, tvrdili, že neutrální úroková míra v Kanadě po globální finanční krizi významně poklesla. Tento trend je zaznamenán i v řadě dalších jiných studií, které se zabývají problematikou neutrální úrokové sazby a jejího vývoje v postkrizovém období napříč celou světovou ekonomikou. Výsledky našeho výzkumu pro ČR nejsou výjimkou.

Cílem výzkumu bylo odhadnout úroveň neutrální úrokové sazby pro Českou republiku pomocí SVAR modelů. Dílčím cílem výzkumu pak bylo zhodnotit dané nastavení měnové politiky v souvislosti s odhadnutou výší NRI. Metoda využitá k odhadům přirozené úrokové míry je konstrukce strukturních autoregresních modelů (SVAR). Tato metoda je založena na vytváření restrikcí na koeficienty matic při odhadech. Restrikce pak odpovídají ekonomické teorii nebo pouze přispívají k větší stabilitě modelů. V tomto konkrétním příkladu byly využity kombinace krátkodobých a dlouhodobých restrikcí na základě práce Brzoza-Brzezina (2012). Celkově byly zkonstruovány tři modely pro jednotlivé úrokové sazby, v konkrétním případě se jedná o sazbu PRIBOR, 2T repo a výnos dvouletého státního dluhopisu. Tyto úrokové sazby jsou uváděny v reálných hodnotách, tzn. jsou očištěny o inflační vlivy. Pro odhady modelů byl použit program EViews 11.

Z výsledků výzkumu vyplývá, že přirozená úroková sazba je výrazně volatilní makroekonomická veličina. Toto tvrzení je shodné i s výsledky jiných článků, které byly na toto téma publikovány, např. práce Brzoza-Brzezina či článek prof. Komárka (ČNB). Trend přirozené úrokové sazby se pohybuje kolem nulové hodnoty (0 %).

Od počátku sledovaného období docházelo ke shodnému vývoji reálné a přirozené úrokové sazby bez vytváření mezery úrokových sazeb (GAP). V tomto období byla měnová politika ČR na své neutrální úrovni, tedy nedocházelo ze strany tvůrců měnové politiky ani k restriktivním ani k proinflačním tlakům. Nicméně vše se změnilo po příchodu světové hospodářské krize do ČR. Centrální banka se pomocí svých měnových nástrojů snažila odvrátit tvrdou recesi, a to tím, že snižovala měnově-politické sazby až na tzv. technickou nulu. Tento krok se bezprostředně promítl i na výši ostatních úrokových sazeb v ČR. Podobně reagovaly i centrální banky ostatních evropských zemí včetně ECB. Následkem markantního poklesu úrokových sazeb v ekonomice došlo ke vzniku mezery (GAPu) mezi přirozenou a reálnou úrokovou sazbou. Výše zmíněný jev je ilustrován v grafu č. 2. Česká národní banka byla nucena nakonec přejít k devalvaci měny, jelikož se situace stále nelepšila a centrální banka již plně využila své tradiční nástroje.

Z pohledu přirozené úrokové sazby se měnová politika v období od roku 2010 do roku 2018 jeví jako nadměrně expanzivní. V tomto období dochází k růstu mezery úrokových sazeb a přirozená úroková sazba se nachází nad reálnou úrokovou sazbou. Samozřejmě, že v situaci, kdy se ekonomika nachází v recesi je takovéto počínání centrální banky logickým krokem, ale otázka vyvstává ve chvíli, pokud se zaměříme na velikost mezery mezi NRI a reálnou úrokovou sazbou. Můžeme si nyní zpětně položit otázku, zdali bylo nutným krokem snížit měnově-politické úrokové sazby až na technickou nulu. Pokud si zpětně totiž připomeneme definici přirozené úrokové sazby, je NRI přesně takovou sazbou v ekonomice, kdy je produkt na potenciální úrovni, nezaměstnanost je na své přirozené míře a v ekonomice nedochází ani k inflačním ani k deflačním tlakům. Ekonomika je jednoduše řečeno v rovnováze. Z teoretického pohledu je pro ekonomiku optimální stav, kdy se rovnají reálné a přirozené úrokové sazby a mezera úrokových sazeb je tedy nulová. K tomuto stavu nicméně od roku 2010 do roku 2018 nedošlo. K velkému rozdílu mezi NRI a reálnou úrokovou sazbou v pokrizovém období došlo především v roce 2017, kdy ČNB ukončila jednostranný kurzový závazek. Na základě výzkumu se autoři domnívají, že ČNB mohla začít provádět restriktivní politiku zvyšující úrokové sazby dříve, právě v roce 2017. Právě proto je pro tvůrce hospodářské politiky zásadní a nezbytné znát „pravou“ úroveň přirozené úrokové sazby.

K optimální úrovni se měnová politika znovu dostává až v roce 2019 a zanedlouho v roce 2020 se potýká s celosvětovou pandemií COVID-19. Právě v souvislosti s nynějším negativním vývojem ekonomiky si dovoluujeme konstatovat, že pokud by centrální banka zvýšila úrokové sazby již v roce 2017, kdy na to měla stabilní ekonomické podmínky, mohla tak začít tvořit rezervy na „horší časy“. Na druhou stranu chápeme, že se tato situace nedala předvídat. Závěrem chceme říct, že úroveň neutrální úrokové sazby by pro tvůrce měnové politiky mohla sloužit jako jakýsi „semafor“, který ukazuje nejen zdali mají zasáhnout restriktivně či naopak, ale také v jaké výši mají nastavit dané měnově-politické sazby.

Tímto článkem autoři chtějí přispět ke světové diskusi na téma přirozená úroková sazba: makroekonomická veličina, která je nenápadná, ale přesto významná.

V rámci této studie došlo pouze k odhadům úrovně přirozené úrokové míry pro Českou republiku, nicméně dalším zajímavým tématem pro budoucí výzkum může být otázka vlivu konkrétních faktorů na vývoj neutrální úrokové sazby. Jelikož například demografické či jiné faktory mohou hrát významnou roli při odhadu výše NRI.

Použitá literatura:

1. BASDEVANT, O. – BJORKSTEN, N. – KARAGEDIKLI, O. (2004): Estimating a Time-varying Neutral Real Interest Rate for New Zealand. Reserve Bank of New Zealand. Discussion Paper 01.
2. BERNHARSEN, T. – GERDRUP, K. (2007): The neutral real interest rate. [cit. 20-11-2020]. Dostupné z: <https://www.unit.no/vitenarkiv-i-bragekonsortiet>.
3. BLANCHARD, O.J. - QUAH, D. (1989): The Dynamic Effects of Aggregate Supply and Demand Disturbances. In: *American Economic Review*, 1989, č. 79, s. 655-673.
4. BOMFIM, A. (1997): The Equilibrium Fed Funds Rate and the Indicator Properties of Term-Structure Spreads. In: *Economic Inquiry*, 1997, roč. 35, č. 4, s. 830-846.
5. BRAND, C. – BIELECKI, M. – PENALVER, A. (2018): The Natural Rate of Interest Estimates, Drivers, and Challenges for Monetary Policy. [online]. In: *ECB Occasional Paper*, 2018. [cit. 20-11-2020]. Dostupné z: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecb.op217.en.pdf>.
6. BROWNE, F. – EVERETT, M. (2005): Assessing Interest-Rate Risk from the Rates Constituent Components. Central Bank and Financial Services Authority of Ireland. In: *Financial Stability Report*.
7. BRZOZA-BRZEZINA, M. (2006): The Information Content of the Neutral Rate of Interest: The Case of Poland. In: *Economics of Transition*, 2006, roč. 14, č. 2, s. 391-412.
8. CONOR, S. (2018): It Would Be a Whole New Economy If the Fed Pauses at ‘Neutral’ [online]. [cit. 20-11-2020]. Dostupné z: <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2018-08-29/imagine-if-the-fed-holds-interest-rates-at-neutral>.
9. CRESPO, C. J. – GNAN, E. – RITZBERGER, D. (2004): Searching for the Natural Rate of Interest: A Euro Area Perspective. In: *Empirica*, 2004, č. 31, s. 185-204.
10. ČNB (2020): *ARAD – Systém časových řad – Česká národní banka* [online]. Praha: ČNB [cit. 20-11-2020]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/cnb/STAT.ARADY_PKG.PARAMETRY_SESTAVY?p_sestuid=29428&p_strid=ADC&p_lang=CS.
11. ENDERS, W. (2015): *Applied econometric time series*. 4th ed. Hoboken: Wiley, 2015. ISBN 978-1-118-80856-6.
12. EUROSTAT (2020): *Database – Eurostat* [online]. Luxembourg: European Commission, Eurostat [cit. 20-11-2020]. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/hicp/data/database>.
13. FRIES, S. – MESONNIER, J. S. – MOUABBI, S. – RENNE, J. P. (2016): “National natural rates of interest and the single monetary policy in the Euro Area.” Banque de France Working Paper 611, Banque de France [online]. [cit. 20-11-2020]. Dostupné z: https://www.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/document-de-travail-611_2016-12-16.pdf.
14. GNAN, E. et al. (2005): The natural rate of interest—concepts and appraisal for the euro area. In: *Monetary Policy and the Economy Q*, 2005, s. 4.
15. HLÉDIK, T. – VLČEK, J. (2018): Nepozorovaná, ale o to důležitější: přirozená úroková sazba v ČR [online]. [cit. 19-11-2020]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/cs/o_cnb/cnblog/Nepozorovana-ale-o-to-dulezitejsi-prirozena-urokova-sazba-v-CR/.
16. HLÉDIK, T. – VLČEK, J. (2018): Quantifying the Natural Rate of Interest in a Small Open Economy - The Czech Case. In: *Working Papers Czech National Bank*, 2018, č.7.
17. HOLSTON, K. – LAUBACH, T. – WILLIAMS, J. C. (2017): Measuring the Natural Rate of Interest: International Trends and Determinants. In: *Journal of International Economics*, 2017, č. 108, s. 59-75.

18. HUŠEK, R. – FORMÁNEK, T. (2014): Alternativní specifikace, odhad a identifikace vektorových autoregresí. In: *Acta Oeconomica Pragensia*, 2014, č.4. ISSN 1804-2112.
19. HUŠEK, R. (2007): *Ekonomická analýza*. Praha: Oeconomica, 2007. ISBN 978-80-245-1300-3.
20. HUŠEK, R. (2009). *Aplikovaná ekonometrie: teorie a praxe*. Praha: Oeconomica, 2009. ISBN 978-80-245-1623-3.
21. KEYNES, J. M. (2017): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Wordsworth Editions Ltd, 2017. ISBN 9781840227475.
22. KOMÁREK, L. (2019): ČNB na čele pelotonu [online]. ČNB (2019). [cit. 20-11-2020]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/cs/o_cnb/cnblog/cnBlog-CNB-na-cele-pelotonu/.
23. LAUBACH, T. – WILLIAMS, J. C. (2003): Measuring the Natural Rate of Interest. In: *The Review of Economics and Statistics*, roč. 85, č. 4.
24. LAUBACH, T. (2003): New Evidence on the Interest Rate Effects of Budget Deficits and Debt. In: *Board of Governors of the Federal Reserve System, FEDS Working Paper*, 2003, č.12.
25. MUMTAZ, H. – RUMMEL, O. (2015): Recent developments in structural VAR modelling [online]. In: *Centre for Central Banking Studies: Economic Modelling and Forecasting*, London: Bank of England, 10 February 2015 [cit. 20-11-2020]. Dostupné z: <https://cmi.comesa.int/wp-content/uploads/2016/03/Ole-Rummel-10-Feb-Exercise-on-SVARs-and-monetary-policy-EMF-EAC-9-13-February-2015.pdf>.
26. ORPHANIDES, A. – WILLIAMS, J. C. (2002): Robust Monetary Policy Rules with Unknown Natural Rates. In: *Brookings Papers on Economic Activity*, 2002, č. 2, s. 63-145.
27. POWELL, CH. J. H. (2020): New Economic Challenges and the Fed's Monetary Policy Review [online]. (2020). [cit. 20-11-2020]. Dostupné z: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/powell20200827a.htm>.
28. WICKSELL, K. (1997): *Interest and Prices*. Josephs Press, 1997. ISBN: 9781406716078.

Kontakt:

Ing. Sára Novorytová

Ekonomická fakulta

VŠB-TU Ostrava

Sokolská 33

Ostrava 702 00

Česká republika

e-mail: sara.novorytova@vsb.cz

Ing. Lukáš Jursa

Ekonomická fakulta

VŠB-TU Ostrava

Sokolská 33

Ostrava 702 00

Česká republika

e-mail: lukas.jursa@vsb.cz

Přílohy

Příloha 1: Test jednotkového kořene (ADF)

Proměnná	Délka zpoždění	ADF s konstantou
DPCYHICP	11	-6.448***
RPRIBOR	0	-2.039
RREPO	0	-2.09
RBOND	0	-1.575

Zdroj: vlastní výpočty a odhady v programu EViews11

Příloha 2: Volba zpoždění (p) VAR modelu

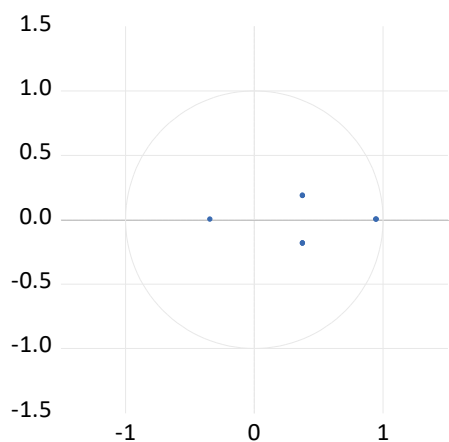
Proměnné v modelu	AIC	SBIC	HQIC	LR
DPCYHICP, RPRIBOR	3	2	2	2
DPCYHICP, RREPO	3	1	3	3
DPCYHICP, RBOND	2	1	2	2

Zdroj: vlastní výpočty a odhady v programu EViews11

Příloha 3: Kořeny převrácených hodnot autoregresního polynomu pro jednotlivé modely, test stability VAR systému

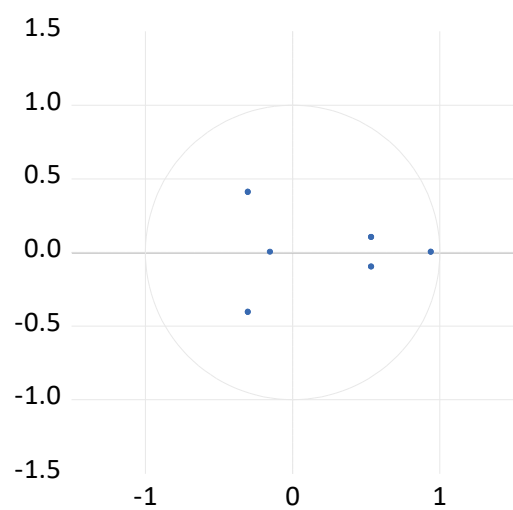
SVAR model pro DPCYHICP, RPRIBOR

Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial



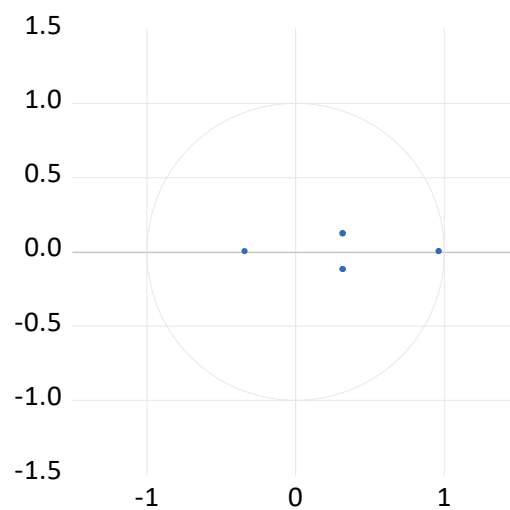
SVAR model pro DPCYHICP, RREPO

Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial

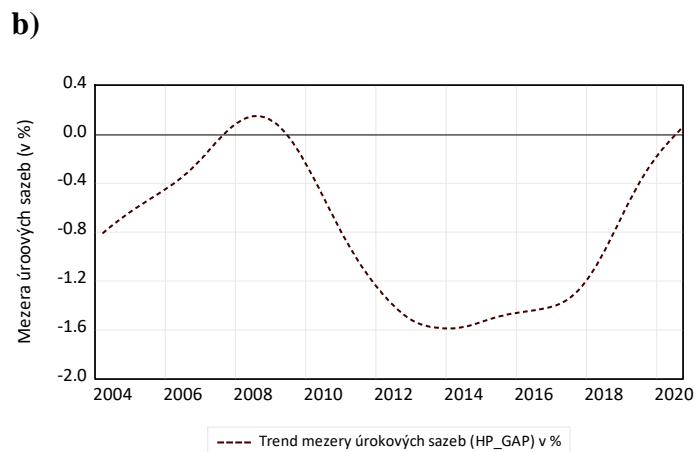
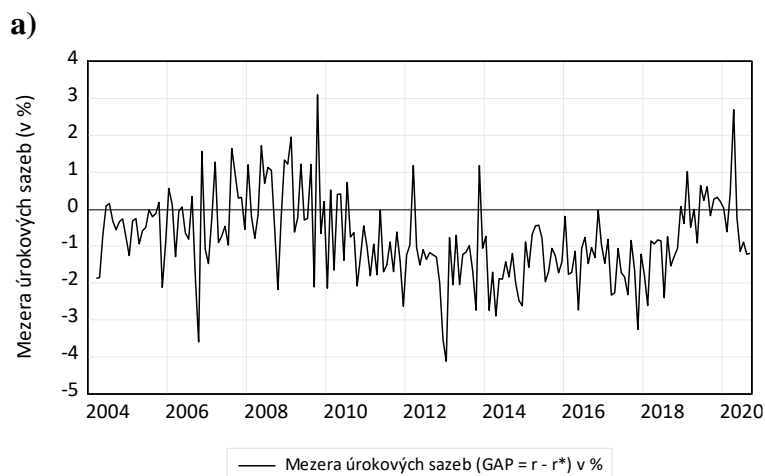


SVAR model pro DPCYHICP, RBOND

Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial



Příloha 4: Vývoj mezery reálné a přirozené úrokové sazby (GAP) v %, období leden 2004 až září 2020



Pozn.: a) mezera reálné a přirozené úrokové sazby ($GAP = r - r^*$) b) dlouhodobý trend mezery úrokových sazeb (HP_GAP)

Zdroj: vlastní výpočty a odhady v programu EViews11

ZÁKLADNÍ KOMPARACE SYSTÉMU CELOŽIVOTNÍHO VZDĚLÁVÁNÍ A DALŠÍHO VZDĚLÁVÁNÍ V ČESKÉ REPUBLICCE A V DÁNSKU.¹

BASIC COMPARISON OF THE SYSTEM OF LIFELONG LEARNING AND FURTHER EDUCATION IN THE CZECH REPUBLIC AND DENMARK

Jindřich Nový^a – Jana Bílkovská^b

^a Katedra managementu a informatiky, Policejní akademie ČR Praha, Lhotecká 559/7, 143 01 Praha 4,
e-mail: novy@polac.cz.

^b Katedra Andragogiky, Univerzita Jana Amose Komenského,
Roháčova 1148/63, 130 00 Praha 3, e-mail: Jana.Bilkovska@seznam.cz.

Abstrakt: Článek se zabývá systémem celoživotního a dalšího vzdělávání v České republice a Dánsku. V první části je vysvětlen pojem celoživotní vzdělávání a stručně popsán systém školství obou zemí EU, České republiky a Dánska. Druhá část práce je věnována komparaci vzdělanosti dospělé populace obou zemí a aktuální nabídce celoživotního vzdělávání v České republice i Dánsku. Na závěr jsou popsány vize a možné perspektivy dalšího vzdělávání obou zemí. Příspěvek v dalším poukazuje na vybrané problémy v této vzdělávací oblasti, zaměřené na možné bariéry celoživotního vzdělávání, ale i motivaci k němu.

Klíčová slova: celoživotní vzdělávání, vzdělávání dospělých, profesní vzdělávání
JEL: I26, J24, Z22

Abstract: The article deals with the system of lifelong and further education in the Czech Republic and Denmark. The first part explains the concept of lifelong learning and briefly describes the education system of both EU countries, the Czech Republic and Denmark. The second part of the work is devoted to the comparison of education of the adult population of both countries and the current offer of lifelong learning in the Czech Republic and Denmark. Finally, the visions and possible perspectives of further education of both countries are described. The paper next points to selected problems in this educational area, focused on possible barriers to lifelong learning, but also the motivation for it.

Key words: lifelong learning, adult education, vocational training
JEL: I26, J24, Z22

Úvod

*„Neboť lidé, rostou-li bez vzdělání,
rostou jako plané stromy, jako trní, kopřivy a hloží.
Mají-li růst jako štěpy v zahradách, pak musí být horlivě pěstováni, zavlažováni a štěpováni.“
J. A. Komenský*

¹ Tento článek je výstupem projektu specifického vysokoškolského výzkumu Univerzity Jana Amose Komenského Praha s názvem „Vzájemné vztahy mezi Českou republikou a Evropskou unií. Výchozí situace, současnost a možné perspektivy. Pilotní studie a komparace vybraných problémů společenských a ekonomických jevů se zaměřením na systém celoživotního a profesního vzdělávání a na problém udržitelnosti a komparace systémů penzijního systému uvnitř Evropské unie“ realizovaného v letech 2020 a 2021.

V tomto roce (2020) si připomínáme 350 let od úmrtí Jana Amose Komenského. Proto vybraný citát nebyl vybrán náhodně. Člověk, aby mohl zvládat běžné životní situace, musí se ve společnosti, která se dynamicky vyvíjí učit, získávat vědomosti, dovednosti a zkušenosti, které mu umožní bezproblémové pracovní uplatnění a život bez závažných problémů. To není jen úkol institucionalizovaného školství, v rámci kterého tráví člověk jen menší část života, ale především je to celoživotní úkol pro každého jedince, kterému na svém osudu a osudu jeho rodiny skutečně záleží. V této souvislosti užíváme nejčastěji pojem funkční gramotnost.

V souhrnu tak můžeme označit soubor kompetencí, které člověku umožňují úspěšně zvládat běžné životní situace tak, aby z nich měl prospěch on, jeho okolí a například i firma, pro kterou pracuje. Na vymezení pojmu funkční gramotnosti existuje i řada alternativních názorů² nebo definice uvedená v Andragogickém slovníku.³ Jedná se vlastně o jakousi přidanou hodnotu, kterou člověk přináší v měnícím se prostředí a pro jejíž realizaci musí disponovat odpovídajícími kompetencemi. Tyto kompetence jsou závislé na jeho aktivitě, zvědavosti a snaze zvládat nové výzvy, které mu život přináší v celém aktivním (pracovním) věku. Funkční gramotnost není přímo závislá na úrovni formálního vzdělávání, na konkrétním věku, ale na komparaci potřeb pracovní pozice, prostředí a konkrétních kompetencí, kterými jedinec disponuje. V této souvislosti vedle základních složek gramotnosti člověka, jakými jsou čtenářská, numerická, jazyková gramotnost, vystupují do popředí nezbytné kompetence současnosti, jako jsou digitální gramotnost, ekonomická gramotnost apod.

Systém školství je pro každou zemi specifický. Samotná specifická souvisí nejen s hierarchií a pojmenováním škol, ale hlavně s přístupem ke vzdělání, s motivací k němu. Tato práce porovnává ve vybraných souvislostech systém školství v České republice a Dánsku, konkrétně je zaměřena na celoživotní vzdělávání i na další vzdělávání dospělých v obou zemích. V její první části je vysvětlen termín celoživotního vzdělávání a popis současné situace celoživotního vzdělávání v České republice a Dánsku.

Je zde lehce nastíněna nabídka celoživotního vzdělávání jak v České republice, tak i v Dánsku. Druhá část práce je věnována možným perspektivám, vizím celoživotního vzdělávání v České republice i Dánsku. Autoři poukazují také na některé problémy, které v této oblasti mohou nastat. Týkají se především možných bariér v oblasti dalšího vzdělávání, ale zároveň i motivace, důvodů k účasti na dalším vzdělávání.

1 Vybrané údaje o celoživotním a dalším vzdělávání v EU

Celoživotní a další vzdělávání, jako integrální součást systému celoživotního učení je velmi důležitým předpokladem růstu výkonnosti, efektivnosti a konkurenční schopnosti každé ekonomiky. Doplnuje a navazuje na oblast tzv. počátečního vzdělávání. Současní zaměstnanci a lidé podílející se na chodu ekonomického systému země, pociťují stále větší nutnost umět rychle reagovat na často turbulentně se vyvíjející potřeby současné reality.

Podle údajů Eurostatu se v roce 2016 se vzdělávání a odborné přípravy účastnilo 44,4% lidí v EU ve věku 25 až 64 let, z nichž většina se účastnila neformálního vzdělávání a odborné přípravy. Přičemž účast mladších osob (ve věku 25–34 let) v EU byla v roce 2016 o více než 20 procentních bodů vyšší než u starších osob (ve věku 55–64 let).⁴

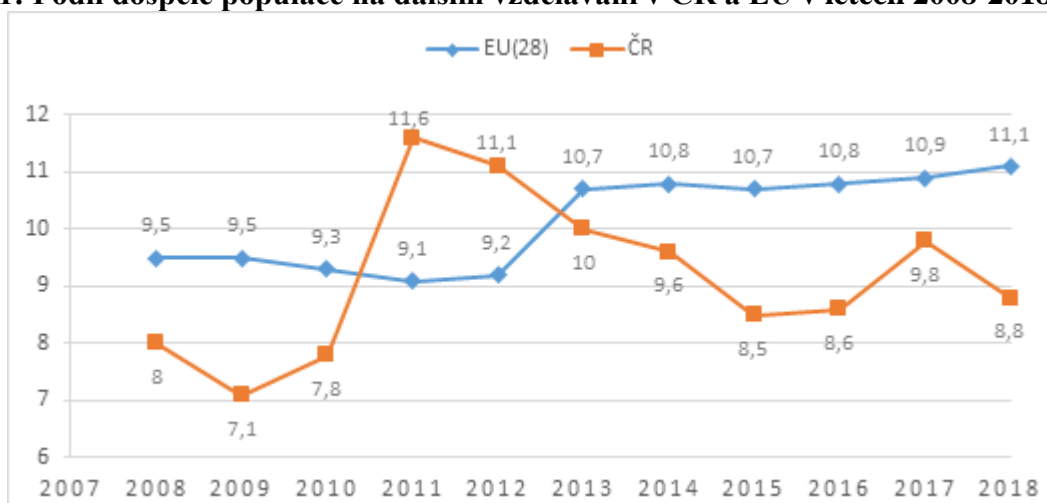
Výsledky jednoho z výzkumů, pod názvem Labour Force Survey ukazují, jak se v posledních letech vyvíjela účast ve vzdělávání dospělých. Celkový vývoj účasti dospělé populace na dalším vzdělávání v ČR a Evropské Unii uvádí následující graf shrnující období let 2008 až 2018:

²DOLEŽALOVÁ, J. (2005): Funkční gramotnost – proměny a faktory gramotnosti ve vztazích a souvislostech, s. 37.

³PRŮCHA, J. – VETEŠKA, J. (2014): Andragogický slovník. 2. aktualizované a rozšířené vydání, s. 116.

⁴Eurostat. Statistic Explained.

Graf 1: Podíl dospělé populace na dalším vzdělávání v ČR a EU v letech 2008-2018



Zdroj: Eurostat a MŠMT.

Z grafu je zřejmá odlišná tendence v podmínkách České republiky a Evropské unie. V Evropské unii byl od roku 2011 patrný trend zvyšování průměrné účasti v dalším vzdělávání, v České republice se stejný parametr vyznačoval až do roku 2016 pokles. Zatímco průměr EU (28 zemí) v roce 2018 vykazoval setrvalý, i když pozvolný růst u nás se tato účast snížila o jeden procentní bod na 8,8%, což odpovídá úrovni z roku 2016.

Nejvíce dospělých lidí se zapojuje do celoživotního učení ve Švédsku (29,2 %), Finsku (28,5 %) a Dánsku (23,5 %). Naopak nejméně obyvatel vyhledává během života vzdělávací aktivity v Rumunsku (0,9 %), Bulharsku (2,5 %), Chorvatsku (2,9 %), Slovensku (4 %) a Řecku (4,5 %).

Česká republika zaostává za celoevropským průměrem – celoživotního učení se zde účastní 8,5 % obyvatel a podíl v posledních letech spíše mírně klesá. Z evropských států, které nejsou členy EU, si nejlépe vede Švýcarsko, kde se celoživotně vzdělává 31,6 % obyvatel.

Celoživotní učení zahrnuje jakékoli vzdělávací aktivity, jejichž cílem je v průběhu života zlepšovat své schopnosti a dovednosti. Kulturní nebo sportovní aktivity do této kategorie nespádají. Účast na celoživotním učení se sleduje u věkové kategorie 25-64 let.

2 Celoživotní vzdělávání v ČR – pojmy a kategorie

V České republice se pojem *celoživotní vzdělávání* zažil více než obecnější kategorie celoživotní učení (z anglického Life Long Learning - LLL).

Celoživotní vzdělávání je významově užší pojem, většinou probíhá institucionálně a bývá zakončeno certifikací. Celoživotní vzdělávání zahrnuje veškeré další studium v průběhu života. Povinnou i nepovinnou školní docházku, kurzy, rekvalifikace, výcviky apod. Realizuje ho řada školských i jiných organizací, které jsou zaměřeny na různé cílové skupiny (např. univerzity třetího věku na seniory), nabízejí kurzy s různým zaměřením. ČŽV na VŠ většinou poskytuje vzdělání vysokoškolského typu, ale nemůže v něm být udělen akademický titul; některé programy jsou realizovány v rámci akreditovaného programu, ale studenti ČŽV nemají právní postavení studenta a musí za studium platit. Po absolvování všech programů v rámci celoživotního vzdělávání obdrží absolventi osvědčení dle § 29 zákona č. 563/2004 Sb. V České republice je celoživotní vzdělávání (dále ČŽV) ustanoveno v paragrafu 60 zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách. Jedná se o poměrně krátký paragraf s pouhými třemi odstavci, který

umožňuje (nikoliv nařizuje) vysokým školám realizovat programy celoživotního vzdělávání (zájmově či profesně zaměřené).⁵

Celoživotní učení lze chápat jak veškeré učení, které v průběhu života člověk absolvuje. Základy tvoří formální vzdělávací systém, konkrétně základní a všeobecné vzdělávání pro všechny, které by mělo člověku zajistit, aby se „naučil učit se“ a hlavně, že bude mít k učení pozitivní postoj. Je to ovšem jen jeden z kamenů celoživotního učení. *Celoživotní učení* je nepřetržitý proces, jehož podmínkou je připravenost člověka učit se. Hovoří se o celoživotním učení, nikoliv o vzdělávání, aby se tím zdůraznil význam i takových učebních aktivit každého jedince, které nemají organizovaný ráz, tzn. samostatného učení. Celoživotní učení zahrnuje tři navzájem propojené složky – formální vzdělávání, neformální vzdělávání a informální učení.⁶

Celoživotní učení lze též definovat jako veškeré učení v průběhu života, podnikané s cílem zlepšit si znalosti, dovednosti a/nebo kvalifikace z osobních, společenských a/nebo profesních důvodů. *Formální učení* je učení, které probíhá v organizovaném a strukturovaném prostředí (ve škole, v zařízení profesní přípravy nebo na pracovišti) a je výslovně označeno jako učení (co se týče cílů, času nebo prostředků). Formální učení je z hlediska toho, kdo se učí, záměrné. Obvykle vede k certifikaci. *Informální učení* je učení vyplývající z každodenních činností prováděných v práci, v rodině nebo ve volném čase. Není organizované ani strukturované ohledně cílů, času nebo prostředků. Informální učení je ve většině případů z hlediska toho, kdo se učí, nezáměrné. Obvykle nevede k certifikaci.

Z prognóz vývoje společnosti, z vyšší míry využívání moderních technologií včetně robotů a autonomních systémů, ale i v souvislosti s novými výzvami v environmentální, ekonomické a sociální oblasti, jako je např. udržitelný rozvoj, jednoznačně vyplývá, že se celoživotní učení stává nevyhnutelným požadavkem na jednotlivce v rámci společnosti, a tento trend bude ještě nabývat na významu. Dle studií OECD dojde k transformaci většiny stávajících pozic, vzniknou nové pozice a některé stávající zcela zaniknou. Bude více než dříve nutné rozvíjet jak všeobecné, tak i odborné dovednosti po celý život. Z toho důvodu musí být budován a podporován pružný systém celoživotního učení, umožňující do něj kdykoliv vstoupit, mít možnost identifikovat potřebné znalosti a dovednosti, tyto si doplnit podle individuálních požadavků a získané dovednosti a znalosti mít možnost potvrdit v celostátně uznávaném systému.⁷

Každý člověk se může vzdělávat v různých stádiích svého života, pochopitelně v souladu se svými potřebami, zájmy a možnostmi. Následující i další odborné vzdělání by mělo člověka vybavit dovednostmi a schopnostmi invenčně řešit novodobé problémy udržitelného rozvoje, sociální soudržnosti i ekonomiky založené na znalostech. Nemělo by postrádat morální obsah. Celoživotní učení lze rozdělit do dvou základních etap. Počáteční vzdělávání a další vzdělávání.⁸

Do počátečního vzdělávání se zahrnuje:

a) základní vzdělávání (primární a nižší sekundární stupeň), má všeobecný charakter a kryje se zpravidla s dobou plnění povinné školní docházky

b) střední vzdělávání (vyšší sekundární stupeň), má všeobecný či odborný charakter, je ukončeno maturitní zkouškou či výučním listem.

c) terciální vzdělání – následuje zpravidla po maturitní zkoušce, má specializovaný, odborný nebo umělecký charakter. Patří se vysokoškolské vzdělání, vyšší odborné vzdělání, konzervatoře.⁹

⁵ Ministerstvo školství, tělovýchovy a mládeže, zákon č. 111/1198 Sb.

⁶ Strategie celoživotního učení v ČR schválen vládou ČR usnesením č. 761 ze dne 11. 7. 2007.

⁷ Strategie vzdělávací politiky ČR do roku 2030+.

⁸ Strategie celoživotního učení v ČR schválen vládou ČR usnesením č. 761 ze dne 11. 7. 2007.

⁹ Tamtéž.

Další vzdělávání představuje pro dospělé osoby způsob, jak se v průběhu života vyrovnávat se změnami, a to jak společenskými, tak ekonomickými a environmentálními. Probíhá po dosažení určitého stupně vzdělání, tedy po první vstupu na trh práce. Je zaměřeno na různorodé spektrum znalostí, dovedností, kompetencí pro uplatnění nejen v pracovním životě.

V rámci celoživotního učení je další vzdělávání zatím méně rozvinutou částí. Vzdělávání dospělých na školách vede k získání formálního stupně vzdělání, a je většinou považováno za pokračování počátečního vzdělání. Přestože má toto vzdělávání ve školském systému velmi dlouhou tradici, jeho formy jsou málo flexibilní vůči potřebám dospělých osob. V této souvislosti není dostatečně využíváno k doplňování kvalifikace v průběhu pracovního života. Další vzdělávání, které se realizuje po ukončení počátečního a které je zaměřeno na profesní rozvoj (další profesní vzdělávání), rekvalifikace či zájmové vzdělávání, má četné systémové i finanční bariéry. Účast dospělé populace ČR na dalším vzdělávání rozhodně neodpovídá současným evropským trendům.¹⁰

Součástí vzdělávání dospělých či dalšího vzdělávání je občanské vzdělávání. (angl. citizenship education). Vytváří širší předpoklady pro kultivaci člověka jako občana, pro jeho adaptaci na měnící se sociální a politické podmínky (proto je rovněž používán pojem politické vzdělávání), slouží k urychlení a dotváření socializace a občanské hodnotové orientace. Zahrnuje problematiku etickou, estetickou, právní, ekologickou, všeobecně vzdělávací, zdravotnickou, tělovýchovnou, filozofickou, náboženskou, politickou, občanskou a sociální. Občanské vzdělávání na rozdíl od zájmového by mělo být jednoznačně v zájmu státu a státem podporováno. Náboženské a politické vzdělávání je rovněž organizováno politickými a náboženskými uskupeními k podpoře jejich politiky a názorů.¹¹

Cílem občanského vzdělávání je vybavit občana kompetencemi potřebnými pro zodpovědný život v demokratické společnosti, tj. dovednostmi i znalostmi k zastávání a prosazování demokratických hodnot a postojů. Je třeba podporovat také informování veřejnosti pomocí vhodných osvětových nástrojů o nových technologiích, které poskytne možnost si vyzkoušet tyto nástroje v praxi a seznámit se s jejich klady a zápory. V tomto ohledu je třeba podpořit i oblast vzdělávání dospělých prostřednictvím dostatečné nabídky a dostupnosti kurzů neprofesního vzdělávání vedoucích k rozvoji funkční gramotnosti a občanských kompetencí.¹²

3 Systém celoživotního a dalšího vzdělávání v Dánsku – model Flexicurity

Dánský vzdělávací systém je rozdělen na dvě části:

Hlavní vzdělávací systém a systém dalšího vzdělávání

Vzdělávání dospělých.

Hlavní vzdělávací systém využívají děti od 6 let, které postupují systémem až do dospělosti.

Systém dalšího vzdělávání a vzdělávání dospělých odráží systém hlavní, avšak je určen dospělým.

Dánský vzdělávací systém se konkrétně skládá z předškolního vzdělávání, primárního a nižšího sekundárního vzdělávání. Následně se mohou studenti rozmyslet mezi gymnáziem a prakticky orientovaným vzděláváním. Dalším stupněm vzdělávání je vysokoškolské vzdělávání a to univerzitní a neuniverzitní typ. [Tichá, 2010, s. 9]¹³

Na celoživotní vzdělávání je v Dánsku klade velký důraz. Je zde zapojeno do celoživotního vzdělávání mnohem více lidí než ve 28 zemích EU. V roce 2011 bylo jejich

¹⁰ Tamtéž.

¹¹ Strategie vzdělávací politiky ČR do roku 2030+ .

¹² Strategie vzdělávací politiky ČR do roku 2030+.

¹³ TICHÁ, M. (2009): Možnosti inspirace Dánských systémem vzdělávání dospělých.

procentní zastoupení v Dánsku o 30 % větší, než ve 28 zemích EU. Existuje strategie celoživotního vzdělávání, která se zaměřuje na vytváření lepších příležitostí pro hodnocení a uznávání znalostí, dovedností a kompetence lidí v rámci dalšího profesního vzdělávání, a to bez ohledu na to, kde byly nabyty.

V letech 2006–2011 nastal rozmach celoživotního vzdělávání pro ženy i muže ve věku 25 až 64 (74) let. "Celoživotní učení" jsou statistiky pro populaci ve věku od 25–64 let, zatímco "celoživotní vzdělávání dospělých" je pro populaci ve věku 25–74. Obecná tendence je však stejná. Nicméně celoživotnímu vzdělávání a přípravě na vyšší úroveň se obvykle věnují ženy.¹⁴

Systém dalšího vzdělávání a vzdělávání dospělých se dělí na všeobecné vzdělávání dospělých a profesní vzdělávání dospělých.

Všeobecné vzdělávání dospělých se realizuje na čtyřech úrovních:

- Přípravné vzdělávání dospělých (1. úroveň)
- Všeobecné vzdělávání dospělých (1. až 3. úroveň)
- Jednotlivé předměty vyšší přípravy (4. úroveň)

Profesní vzdělávání dospělých zahrnuje programy profesního vzdělávání dospělých a programy základního vzdělávání dospělých. Všechny programy se poskytují pod záštitou Ministerstva školství. V Národním rámci kvalifikací jsou zahrnuty na 2. – 5. úrovni.¹⁵

Systém dalšího profesního vzdělávání a přípravy má čtyři různé oblasti vzdělávání dospělých: program všeobecného vzdělávání dospělých, program přípravného vzdělávání dospělých, programy profesního vzdělávání dospělých (DPV), neformální vzdělávání dospělých.¹⁶

V Dánsku míra zapojení obyvatelstva do dalšího profesního vzdělávání a přípravy dosahuje jednu z nejvyšších úrovní v Evropě. Většina učení a rozvoje kompetencí probíhá ve spojení s prací (ať už u zaměstnaných či nezaměstnaných). Zástupci soukromého i veřejného sektoru investují do rozvoje nových kvalifikací a zvyšování dovedností. Dánsko se navíc vyznačuje i tím, že má dobře zavedenou praxi v tom smyslu, že sociální partneři uzavírají prostřednictvím kolektivního vyjednávání dohody o rozvoji kompetencí zaměstnanců.¹⁷

Dánsko je „domovem“ specifického přístupu k realizaci požadavků na pružnost pracovních sil a systému zajištění jejich pracovních jistot. Tento systém se obecně nazývá model flexicurity.

Flexicurity je možno přeložit do češtiny jako pojem „flexibilita“ je kombinací dvou slov: flexibilita a jistota (zabezpečení). Zahrnuje poptávku po větší flexibilitě na trhu práce, která je vyvažována lepšími sociálními jistotami.

Flexibilita se vztahuje k jakémukoliv individuálnímu a systematickému rozměru pracovních podmínek. Příklady jsou časové uspořádání práce (flexibilní pracovní smlouvy, pracovní právo usnadňující nábor a výpověď – tzv. easy hire-and-fire¹⁸), flexibilní a adaptující popisy práce, celoživotní vzdělávání adaptující se na změnu poptávky, rotační systém a změny pracovního místa.

Jistota se vztahuje především na systémy sociálního zabezpečení, které „vracejí“ pracovní podmínky a ochraňují osoby, které riskují flexibilitu. Jistota by měla poskytnout ochrannou síť, která lidi k riskování flexibility přiměje. Jistota se skládá z dobře postaveného systému sociálního zabezpečení tak, aby nikdo v průběhu svého pracovního života neklesl na

¹⁴ Výstupní analytická zpráva projektu KOOPERACE (Koordinace profesního vzdělávání jako nástroje služeb zaměstnanosti; reg. č. projektu: CZ.1.04/2.2.00/11.00017), s. 12.

¹⁵ Výstupní analytická zpráva projektu KOOPERACE (Koordinace profesního vzdělávání jako nástroje služeb zaměstnanosti; reg. č. projektu: CZ.1.04/2.2.00/11.00017), s. 20.

¹⁶ Tamtéž, s. 21.

¹⁷ Tamtéž, s. 40.

¹⁸ Snadno zaměstnat a propustit (překlad autorů).

hranici chudoby. V konceptu flexijistoty by jistota měla zjednodušit období změny, které vzniká v moderním pracovním životě na pružném pracovním trhu.

Dánský model trhu práce flexicurity představuje specifickou kombinaci velmi nízké jistoty pracovního místa, vysokých kompenzací v případě nezaměstnanosti a efektivní aktivní politiky trhu práce s rozvinutým systémem celoživotního vzdělávání, které lidem pomáhají k rychlému nalezení práce nové. (tzv. „Zlatý triang“). Právě jeho analýza může sloužit jako odrazový můstek pro identifikaci bariér, respektive příležitostí, které se vyskytují a nabízejí systémy vázané na trh práce v České republice.

Tento model byl v Dánsku implementován v rámci reformy pracovního trhu na konci 20. století. Tato reforma vytvořila vysoce přizpůsobivý trh práce v kombinaci s velmi efektivním sociálním zabezpečením. Projevila se zde největší výhoda tohoto modelu: každý rok ubývají místa v tradičních nebo neziskových sektorech, ale více nových míst je vytvářeno v ziskovém sektoru. Pracující a ti, kdo hledají práci, se díky celoživotnímu vzdělávání stále adaptují novým požadavkům. Nezaměstnaní získávají konkrétně zaměřená školení a kariérní vedení, takže se rychleji mohou vrátit na trh práce. V takovém případě profitují z flexicurity jak individuální osoby, tak samotný trh.

Nesmíme ale zapomenout na to, že dánský pracovní trh funguje v konkrétních podmínkách, jako je dlouho budované sociální partnerství, specifický daňový systém, velikost země aj. Nedá se tedy vzít dánský model a převést ho např. do České republiky nebo do Německa, protože podmínky každého trhu práce jsou jiné.

„Pokud by byla flexijistota použita špatně, může to mít velice nepříjemné následky. Tzv. politika aktivní zaměstnanosti může přesunout všechnu odpovědnost (a také vinu) na individuálního nezaměstnaného člověka, který je nucen akceptovat jakoukoliv práci nehlédě na (často velmi špatné) podmínky. Pokud nezaměstnaný tuto práci nepřijme, je mu/jí sníženo sociální zabezpečení. Také poskytovaná školení často neodpovídají skutečným potřebám pracovního trhu a vina se svaluje na nezaměstnané, že nehlédají práci dostatečně efektivně. Ve špatně nastavené flexijistotě, jednotlivec nezískává část jistoty - „(se)curity“. To může vést k chudobě zaměstnaných a vytvořit nepřístupný trh práce.“¹⁹

Možnostmi systémové aplikace, ale také bariérami, které stojí tomuto procesu v cestě, se zabývají odborníci v České republice v současnosti. Existuje řada výzkumů na toto téma.²⁰

Ačkoliv EU doporučila svým členským státům zavést principy flexicurity jako jednu z cest pro dosažení cílů agendy Evropa 2020, je zřejmé, že nejen rozdílné výchozí nastavení politik trhu práce, ale zejména celkový společensko-historický kontext bude vytvářet u různých zemí různé šance na efektivní implementaci modelu flexicurity. Úspěšnost implementace je podmíněna řadou faktorů a tento koktejl specifických výchozích podmínek každého státu.

Existují vybrané kontextuální parametry, které je nezbytné analyzovat a posoudit v souvislosti s možností obsahové implementace konceptu flexicurity na základě zahraničních (v tomto případě dánských) zkušeností do podmínek české republiky. V tuto chvíli je zřejmé, že není možné mechanická implementace, protože existuje zatím celá řada systémových bariér pro tento krok. Které jsou to kontextuální parametry?

- Společensko-politický kontext reálných podmínek
- Legislativní kontext
- Kontext kvality a dostupnosti veřejných služeb zaměstnanosti
- Kontext existujícího systému dalšího vzdělávání jako základního parametru

jistoty zaměstnání.

Vzhledem k zaměření příspěvku se autoři zaměřují na oblast posledně uvedeného kontextu.

¹⁹ SCHOLZE, P. *Koncept flexicurity – další promarněná příležitost pro genderovou rovnost?*

²⁰ Např. projekt Společným postupem sociálních partnerů k přípravě odvětví na změny důchodového systému – etapa II. Jehož realizátorem byla Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR.

Možnosti kvalitního a cíleně orientovaného dalšího vzdělávání včetně efektivního systému rekvalifikace jsou považovány za základní prvky pilíře ochrany pracovníka v kontextu modelu flexicurity. Systém celoživotního vzdělávání společně s aktivní politikou zaměstnanosti pomáhají zvyšovat zaměstnatelnost disponibilní pracovní síly, tudíž působí preventivně proti nezaměstnanosti, a zároveň se podílí na řešení již vzniklé nezaměstnanosti s důrazem na rizikové skupiny nezaměstnaných.²¹

V čem spočívají zásadní rozdíly mezi Českou republikou a Dánskem?²²

Rozsah dalšího vzdělávání, ať již na formální či neformální bázi, včetně bariér a motivací, k účasti na něm, sleduje celá řada periodických výběrových šetření (např. LFS, CVTS nebo AES). Tato šetření většinou umožňují i mezinárodní kompatibilitu. Data z uvedených výzkumů ukazují, že účast dospělé populace na dalším vzdělávání je v České republice podprůměrná, naopak v Dánsku vysoce nadprůměrná. Zatímco v Dánsku se podle LFS 2017 vzdělávalo v posledních čtyřech týdnech 27 % populace ve věku 25 – 64 let, v České republice to bylo jen 10 % populace daného věku. Stejně tak je mezi Dánskem a ČR výrazný rozdíl (podle AES 2016) v průměrném počtu hodin absolvovaných v neformálním vzdělávání při přepočtu na jednu zaměstnanou osobu. V Dánsku byl v roce 2016 průměrný počet hodin výcviku 82 hodin, zatímco v ČR pouze 35 hodin. Největší zájem o další vzdělávání je mezi vysokoškolsky vzdělanými osobami. Dosavadní míru svého zapojení naopak nemají, oproti ostatním, potřebu navyšovat lidé s nižším vzděláním a kvalifikací. Vazba existuje, i pokud jde o ekonomickou aktivitu, jelikož dalšímu rozvoji znalostí a dovedností se věnují mnohem častěji osoby zaměstnané oproti nezaměstnaným a ekonomicky neaktivním (viz. Kotíková et al., 2012).

České republice chybí komplexní systémové prostředí pro oblast dalšího vzdělávání, které by zahrnovalo efektivní podporu a systémy motivace pro zainteresované subjekty. Z analýzy zdrojů a dostupných strategií vyplývá, že Česká republika ustrnula, pokud jde o rozvoj systematických opatření na podporu dalšího vzdělávání, v půli cesty. Již před 13 lety, tedy v roce 2007 byla schválena Strategie celoživotního učení v ČR, která je stále základním dokumentem později doplněným o implementační plán. Možnost financovat analytické projekty včetně samotného podnikového vzdělávání z ESF výrazně přispěla k rozvoji aktivit v celoživotním vzdělávání. Pozitivně lze vnímat systémové řešení uznávání výsledků dalšího vzdělávání a v této souvislosti propracované národní soustavy povolání a kvalifikací. Jako negativní se však jeví krátkodobost projektů, jejich často solitérní postavení a problém s jejich návazností. Ucelený komplexní systém celoživotního vzdělávání tak v ČR stále chybí.

Do veřejné debaty o dalším vzdělávání v ČR je zapojena řada subjektů, sociální partnery nevyjímaje. Právě téma strategií a opatření vhodných k rozvoji dalšího vzdělávání by mělo být pro sociální partnery klíčové. V posledních několika letech se zdá, že zástupci zaměstnanců a zaměstnavatelů na celonárodní úrovni se snaží najít společnou řeč pod tlakem postupné digitalizace trhu práce a s tím spojených změn a nároků na kvalifikaci a dovednosti pracovníků. Nedá se však říci, že by podobně odpovědný přístup, s výjimkou největších zaměstnavatelů na českém trhu práce, byl uplatňován i na podnikové úrovni. Sociální partneři v Dánsku totiž pociťují za úroveň kvality a rozsah dalšího vzdělávání vysokou společenskou odpovědnost a snaží se společně nacházet strategie, které by vedly k efektivnímu propojení kvalifikační nabídky a kvalifikačních potřeb trhu práce. Již na začátku 90. let 20. století bylo do sektorových kolektivních smluv v Dánsku postupně zaváděno tzv. právo na školení (right to training), které v současnosti v minimálním rozsahu 14 dnů na jednoho zaměstnance obsahují

²¹ SVOBODA, P. – OUŘEDNÍČEK, M. (2015): Flexibilita a lokalizace práce: přehled konceptuálních náhledů a jejich relevance pro výzkum metropolitních regionů v Česku, s. 465-485.

²² S využitím podkladů z projektu Společným postupem sociálních partnerů k přípravě odvětví na změny důchodového systému – etapa II. Jehož realizátorem byla Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR.

již téměř všechny sektorové kolektivní smlouvy (Mailand, 2009). V roce 2017 byla sociálními partnery v Dánsku navíc podepsána tripartitní smlouva o dalším vzdělávání a vzdělávání dospělých (Voksen- og efteruddannelserne, VEU). Jedná se již o třetí tripartitní smlouvu v řadě od roku 2016 v této oblasti (viz. Carsten, 2018).

Dílčí závěry a doporučení v této oblasti:²³

1. Hlavní problém související s oblastí dalšího vzdělávání v ČR představuje samotný fakt neexistence jeho funkčního systému.. Do této doby není jednoznačně ustanovený výkonný orgán, který by měl systém celoživotního vzdělávání ve své gesci.

2. Výsledkem je nízká účast dospělých osob na dalším vzdělávání, která je navíc kritická u těch, kteří doplňování kvalifikace potřebují nejvíce, tj. u osob s nízkým vzděláním a osob nezaměstnaných.

3. Finanční důvody se objevují na předních místech žebříčku nejzávažnějších omezení, s nimiž se jednotlivci a zaměstnavatelé při svém zájmu o další vzdělávání potýkají. Za potenciálně vhodná opatření, která by pomohla zmírnění finančních bariér, lze v ČR jmenovat např. vzdělávací vouchery, daňové úlevy nebo placenou studijní dovolenou.

4. Dalším aspektem je zmírnění či odstranění časových bariér dalšího vzdělávání, jejichž cílem je optimalizovat časové a kvalifikační nároky studia dospělých studentů a zaměstnavatelů. Absence uceleného systému celoživotního vzdělávání má za následek, že jednotlivci i firmy jsou dezorientovaní a nemají dostatečně kvalitní informace k rozhodování ohledně kariérového poradenství i kvality nabízeného vzdělání, respektive kvality vzdělávacích institucí, které toto vzdělávání zajišťují.

5. Nabídky vzdělávání a rekvalifikační musí být ze strany veřejných služeb zaměstnanosti plánovány a zajišťovány permanentně, a to v souladu s aktuálními potřebami trhu práce a s využitím informační podpory systému Národní soustavy kvalifikací.

6. Vzdělávací a rekvalifikační kurzy musí splňovat nároky na kvalitu, kterou je nezbytné kontrolovat a vyhodnocovat. Délka kurzů musí být odpovídající, aby jejich absolvování vedlo k získání potřebných znalostí a dovedností, které jsou vyžadovány od pracovníků s danou kvalifikací. Obsah musí odpovídat reálným nárokům a potřebám zaměstnavatelů.

Tyto závěry a doporučení není možné odrhnout od výše uvedených dalších konceptuálních okruhů.

4 Věcná rámcová komparace současné situace v rozvoji celoživotního vzdělávání v ČR a Dánsku

Rozvoj celoživotního vzdělávání v České republice se dosti liší od Dánského. Souvisí to nejen s rozdílným vzdělávacím systémem obou zemí, ale i např. úrovní vzdělanosti obyvatel, možnostmi dalšího vzdělávání apod.

4.1 Vzdělanost dospělé populace

Vzdělanostní úroveň obyvatelstva je dle OECD charakterizována především – podílem obyvatel s vyšším sekundárním vzděláním a podílem obyvatel se vzděláváním terciálním.²⁴ Vyšší sekundární vzdělání mělo v průměru v zemích OECD v roce 2018 dosáhlo 84,8% ženské populace a 76,9 % mužské populace. V České republice v roce 2018 dosáhlo vyššího sekundárního vzdělání 78,9 % mužské populace (ženskou statistiku OECD neuvádí) a v Dánsku 77,2 % ženské populace a 86,4 % mužské populace. Terciální vzdělání, PhD., absolvovalo v roce 2018 v průměrně v zemích OECD 0,74 % populace. V České republice průměrně 0,86 % žen a 1,06 % mužů. V Dánsku, dle dat OECD, absolvovalo 1,03 % žen a 1,19 % mužů vyšší

²³ Jde to pružně: Systémové bariéry a příležitosti pro implementaci modelu Flexicurity v ČR.

²⁴ RABUŠICOVÁ, M. – RABUŠIC, L. (2009): Učíme se po celý život?, s. 41.

terciální vzdělání. ²⁵Data ukazující ukončené vyšší sekundární a vyšší terciální vzdělání se u obou zemí příliš neliší. Lze říci, že obě země – Dánsko i Česká republika – jsou nad průměrem počtu absolventů vyššího sekundárního a terciálního vzdělání než průměr zemí OECD.

4.2 Aktuální nabídka celoživotního vzdělávání

V Dánsku má celoživotní vzdělávání i vzdělávání dospělých dlouholetou tradici. Existuje strategie celoživotního vzdělávání. Ta se zaměřuje na vytváření lepších příležitostí pro hodnocení a uznávání znalostí, dovedností a kompetence lidí v rámci dalšího profesního vzdělávání, a to bez ohledu na to, kde byly nabyty.

Dánsko nabízí celou řadu kurzů pro kvalifikované i pro nekvalifikované dělníky, ale i pro lidi se středoškolským a vysokoškolským vzděláním. V nabídce jsou přípravné kurzy pro další vzdělávání, všeobecné kurzy, odborné i specifické. V některých kurzech je účast podmíněna praxí nebo kvalifikací. Kurzy mohou probíhat v průběhu pracovní doby, ale i po jejím skončení.²⁶ Kurzy dle financování lze též rozdělit na státní (založil je a financuje stát), samosprávné (nezaložil je stát, ale ve značné míře je stát finančně podporuje) a soukromé (finance si obstarávají samy).²⁷

Program všeobecného vzdělávání dospělých je součástí veřejného systému, který poskytují střediska vzdělávání dospělých, kterých je 29. Tento program končí zkouškou, ta opravňuje absolventy k dalšímu vzdělávání na stejné úrovni jako vysvědčení o absolvování závěrečné zkoušky 9. -10. třídy základní školy. V těchto střediscích se též poskytuje přípravné vzdělávání dospělých. Jsou dostupné kurzy na různých úrovních a každý modul končí zkouškou, kdy absolvent získá osvědčení. V rámci profesní přípravy dospělých funguje asi 100 škol schválených Ministerstvem školství pro poskytování profesní přípravy dospělých. Nabízejí cca 2900 různých programů, které lze kombinovat. Neformální vzdělávání dospělých tvoří: nezávislé neformální vzdělávací činnosti (večerní školy, dobrovolná činnost ve sdruženích), univerzitní rozšířené kurzy, lidové střední školy, soukromé internátní školy (např. školy umění a řemesel, pokračovací školy).²⁸

České republiky, co se nabídky celoživotního vzdělávání týče, je dosti pozadu za Dánskem, i když se její nabídka stále rozšiřuje. Vzdělávací nabídku poskytují v ČR: *Školské instituce*-školy (mimo základních) poskytují dospělým zájemcům o studium formy denního, večerního a dálkového studia. Nabízejí i speciální kurzy, které mohou být zpoplatněné. Absolvování těchto kurzů a tohoto způsobu výuky však nevede k získání určitého stupně vzdělání. Absolventi získají certifikát nebo osvědčení o úspěšném ukončení kurzu. U středních a vyšších škol jsou to např. odborné kurzy, na vysokých školách se jedná o rozmanité vzdělávací kurzy, které jsou součástí „Univerzit třetího věku“. Jsou zde i krátkodobé odborné kurzy tematicky zaměřené, nebo zaměřené na určitou věkovou skupinu. Komerční neškolské vzdělávací instituce – nabídka zahrnuje kurzy akreditované i neakreditované, neumožňují však dosažení určitého stupně vzdělání. Úspěšné absolvování je stvrzeno osvědčením. Podnikové vzdělávání – je realizováno přímo v podniku, zajišťují ho interní nebo externí vzdělávací služby. Odbory – zajišťují pro své členy vzdělávací příležitosti. *Poradenské a rozvojové agentury, zájmové a profesní organizace*. Neziskové organizace a nadace – poskytují hlavně zájmové kurzy. *Rekvalifikační kurzy* – nabízejí zájemcům možnost změnit svou kvalifikaci. Formální vzdělávání je strany dospělých méně preferované, a to z několika důvodů, např. vyšší časová zátěž, finanční zátěž, obtížné propojení vzdělávání s povoláním.²⁹

²⁵ Statistiky OECD.

²⁶ DOLEŽAL, L. (2010): Analýza celoživotního vzdělávání V ČR a vybraných zemích EU, s. 51.

²⁷ TICHÁ, M. (2010): Možnosti inspirace dánským systémem vzdělávání dospělých, s. 12.

²⁸ Výstupní analytický zpráva projektu KOOPERACE (Koordinace profesního vzdělávání jako nástroje služeb zaměstnanosti; reg. č. projektu: CZ.1.04/2.2.00/11.00017), s. 24.

²⁹ VYCHOVÁ, Z. (2008): Vzdělávání dospělých ve vybraných zemích EU.

5 Vize a možné perspektivy pro celoživotní vzdělávání v ČR a Dánsku

Základním předpokladem pro dosažení úspěchu v České republice v moderním, dynamicky se rozvíjejícím ekonomickém prostředí není rozsáhlá surovinová základna ani finanční kapitál. Hlavním pilířem úspěchu je pro Českou republiku zejména schopnost obyvatel obstát na globálním, rychle se měnícím trhu práce. V současnosti je v České republice ceněná pracovní síla především pro svoji kvalifikaci, zručnost, preciznost a schopnost pružně reagovat v nenadálých situacích. Nejen z tohoto důvodu je třeba dbát v České republice na další rozvoj lidských zdrojů. Zvláštní pozornost je nutné věnovat novým výzvám udržitelného rozvoje a také možnostem, které se při jejich řešení otevírají především v oblasti celoživotního učení. Celoživotní učení tvoří členitý, nepřiliš jasně ohraničený celek. Předpokladem rozvoje celoživotního učení je proto vytvoření motivačního, právně-ekonomického prostředí, které umožní, aby prostředky byly vynakládány efektivně.³⁰

Program celoživotního učení má především za cíl zvyšovat kvalitu ve všech oblastech vzdělávání a odborné přípravy v Evropě, napomáhat a posilovat celoživotní učení. Zaměřuje se na podporu výměny, spolupráce a mobility mezi vzdělávacími systémy a odborné přípravy v rámci Evropy.

Vizi pro celoživotní vzdělávání v ČR je poskytnout všem skupinám populace v průběhu celého života příležitosti k získávání a uznávání kvalifikací použitelných na trhu práce. Dále také možnost zdokonalování klíčových kompetencí potřebných pro uplatnění v pracovní, občanském i osobním životě. Vize pro celoživotní učení v ČR zdůrazňuje ekonomický, environmentální i sociální aspekt přínosu celoživotního učení. Soustřeďuje se na podporu:

- 1) Osobního rozvoje-celoživotní učení by mělo umožnit každému člověku rozvíjet se po celý život, a to podle svých schopností a zájmů. Také by mělo usilovat o své uplatnění ve všech sférách života. Mělo by mu zprostředkovat vědomí jedinečnosti vlastní osobnosti bez pocitů ohrožení či vlastní nadřazenosti ve společnosti různých národů, jazyků a kultur.
- 2) Sociální soudržnosti a aktivního občanství – celoživotní učení by mělo být jednou z nejvýznamnějších integrujících sil posilujících sociální soudržnost společnosti a environmentální odpovědnost, a to nejenom předáváním sdílených hodnot a společných tradic. Celoživotní učení může podstatně vyrovnávat životní příležitosti, omezovat vytlačování znevýhodněných skupin na okraj společnosti a tím přispívat k její stabilizaci. Celoživotní učení může také významně přispět ke vzdělávání soudných, kritických a nezávisle myslících občanů s vědomím vlastní důstojnosti a s respektem k právům a svobodám ostatních, kteří mohou rozvíjet demokracii a občanskou společnost.
- 3) Zaměstnatelnosti-celoživotní učení by mělo přispívat ke zvyšování zaměstnatelnosti, tzn. schopnosti nalézat zaměstnání a trvale se uplatňovat na trhu práce, a to nejen v ČR, ale také v zahraničí – zejména v Evropě. Vyžaduje orientovat všeobecné i odborné vzdělávání na průběžné zvyšování flexibility a adaptability člověka, na jeho tvořivost a iniciativu, na samostatnost a odpovědnost. Zároveň by mělo otevírat prostor pro inovace a podnikání a vytvářet tak nová pracovní místa.³¹

Mezi hlavní strategické směry patří oblasti, kterým by se měla v dalších letech věnovat zásadní pozornost. Nastiňují základní představu o předpokládaném vývoji dané oblasti včetně problémů a námětů, které by měly být předmětem dalších úvah, diskusí, vyjasňování a následného konkrétnějšího rozpracování. Patří sem uznání a prostupnost (vytvořit otevřený

³⁰ Strategie celoživotního učení v ČR schválen vládou ČR usnesením č. 761 ze dne 11. 7. 2007.

³¹ Strategie celoživotního učení v ČR schválen vládou ČR usnesením č. 761 ze dne 11. 7. 2007.

prostor pro celoživotní učení včetně uznávání výsledků neformálního vzdělávání a informálního učení), *rovný přístup* (odporovat dostupnost a rovnost šancí v přístupu ke vzdělávacím příležitostem během celého životního cyklu), *funkční gramotnost* (rozvíjet funkční gramotnost a další klíčové kompetence včetně schopnosti učit se v průběhu celého života), sociální partnerství (spoluprací se sociálními partnery podporovat soulad nabídky vzdělávacích příležitostí s potřebami eko-nomického, environmentálního a sociálního rozvoje), *stimulace poptávky* (stimulovat poptávku po vzdělávání u všech skupin populace v průběhu celého života), kvalita (podporovat zajišťování kvalitní nabídky vzdělávacích příležitostí), poradenství (rozvíjet informační a poradenské služby).³²

Dánsko má velmi propracovaný systém školství, s dlouholetou tradicí. Dánský systém dalšího vzdělávání se řídí zákonem o odborně orientovaném základním pokročilem vzdělávání pro dospělé. Záměrem tohoto zákona je umožnit dospělým zlepšit jejich pracovní, ale i osobní kompetence pomocí základních a pokročilých vzdělávání. Je nutné brát v úvahu práce dospělých účastníků a jejich životní zkušenosti a tím, podle možností, kombinovat vzdělání a práci.³³

Celoživotního vzdělávání souvisí v Dánsku, mimo jiné, se zaměstnaností. Aktivní politika práce, která zahrnuje opatření v oblasti vzdělávání a přípravy, tvoří v Dánsku velmi významnou součást tzv. modelu „flexicurity“. Vedle aktivní politiky, tvoří pružnost a bezpečnost zlatý trojúhelník dánského modelu „flexicurity“. Cílem politiky aktivní zaměstnanosti je podporovat a zajišťovat dobře fungující trh práce. V této souvislosti probíhá celá řada opatření směrem k nezaměstnaným i zaměstnaným osobám, které mají zájem o přípravu či vzdělávání. K tomu přispěly dvě nové politické reformy. Reforma sociální pomoci, která začala 1. ledna 2014 a reforma zaměstnanosti, která vstoupila v platnost 1. ledna 2015. Cílem reformy zaměstnanosti je zajistit pružnost dánského trhu práce a udržovat nízkou míru nezaměstnanosti a vysokou zaměstnanost. Týká se pouze osob s pojištěním pro případ nezaměstnanosti. V této reformě došlo ke snížení doby pojištění nezaměstnanosti z dřívějších 4 let na 2 roky, dočasné dávky trhu práce pro nezaměstnané, pružná pracovní doba hrazená z veřejných zdrojů (Ministerstvo práce). Kromě systému nezaměstnaných se reforma zaměřuje na vzdělávání.

Konkrétně:

1) Nabízí možnost dosáhnout vyšší úrovně vzdělání. Umožňuje osobám s nejnižším vzděláním zvyšovat si vzdělání dle jejich dosaženého vzdělání a požadavků zaměstnavatelů. Nabízené možnosti vzdělávání jsou součástí seznamu nových kurzů, vycházejících ze současného vzdělávání na trhu práce. Úřady práce a nezaměstnaný člověk rozhodují o tom, jaký z nabízených kurzů by pro něj byl nejvhodnější. V průběhu studia je nezaměstnanému vypláceno až 3018 dánských korun týdně, což je maximálně 80 % pojistného v nezaměstnanosti (*dagpenge*), kurz nemůže být delší než dvouleté období pojištění.

2) Součástí je učňovský program pro dospělé. Od roku 2008 má Dánsko speciální nabídku pro dospělé starší 25 let. Poskytuje náhradu firmám ve výši 30 dánských korun na hodinu, pokud najmou dospělého člověka. Učeň dostává během programu smluvní mzdu. Díky nové reformě dochází ke zvýšení náhrady zaměstnavatelům na 40 dánských korun na hodinu a firma může to náhradu obdržet za celé vzdělávací období.

3) *Kurzy čtení, psaní a matematiky*. Tyto kurzy probíhají v rámci systému vzdělávání dospělých (podobně jako kurzy např. pro dyslektiky, přípravné kurzy před odborným vzděláváním). V průběhu těchto kurzů dostávají nezaměstnaní (pojištění nebo nepojištění) podporu, jako před zahájením kurzu.

³² Strategie celoživotního učení v ČR schválen vládou ČR usnesením č. 761 ze dne 11. 7. 2007.

³³ DOLEŽAL, L. (2010): Analýza celoživotního vzdělávání V ČR a vybraných zemích EU, s. 55.

4) Lepší využití programů zaměřených na zaměstnavatele. Systém dotování mezd v dočasných pracovních pozicích ve veřejném i soukromém sektoru se omezuje z 12 měsíců na 6 měsíců. Cílem je zaměřit dotaci mzdy jako způsob získání práce za běžných podmínek.

5) Programy rotace mezi pracovníky. Dva současné programy rotace mezi pracovními místy, během kterých mohlo pracoviště získat náhradního zaměstnance po dobu školení vlastního zaměstnance se po reformě změnilo. Doba trvání rotace mezi pracovními místy se zkrátila ze 12 na 6 měsíců. Státní náhrada obcím ze 100 % se snížila na 60 % celkových nákladů rotace mezi pracovními místy. Cílem programu je zaměřit se na ty nezaměstnané, kteří jej potřebují nejvíce. Všechny tyto programy pomáhají různými způsoby zachovávat vysokou účast v systému vzdělávání a další přípravy dospělých v Dánsku.³⁴

Závěr

Do celoživotního vzdělávání je v Dánsku zapojeno mnohem více lidí než v ostatních zemích EU. Souvisí to nejen s dlouholetou tradicí školského systému, který je v Dánsku nastaven, ale i s reformami, které v této souvislosti přišly. Konkrétně se jedná o reformu sociální pomoci a reformu zaměstnanosti. Jejichž cílem je zajištění pružnosti dánského trhu práce a udržování nízké míry nezaměstnanosti. Sociální reforma související s konkrétní finanční podporou v rámci např. zvýšení kvalifikace, dalšího vzdělávání obyvatel. Strategie celoživotního vzdělávání v Dánsku se zaměřuje především na vytváření lepších příležitostí pro hodnocení a uznávání znalostí, dovedností a kompetence lidí v rámci dalšího profesního vzdělání, bez ohledu na to, kde byly nabyty.

V České republice je celoživotní vzdělávání, vzdělávání dospělých, ale i další vzdělávání součástí řady strategických dokumentů a projektů. (např. Dlouhodobý záměr vzdělávání a rozvoje vzdělávací soustavy ČR). Formální stupeň vzdělávání má ve školském systému dlouholetou tradici, ale jeho formy jsou málo flexibilní vůči potřebám dospělých osob. Není v této souvislosti dostatečně využíváno k doplnění kvalifikace v průběhu pracovního života. Lze říci, že účast dospělé populace na dalším vzdělávání rozhodně neodpovídá současným Evropským trendům. Vizí pro celoživotní vzdělávání v ČR je jednak poskytnut všem skupinám populace v průběhu celého života příležitosti k získávání a uznávání kvalifikací použitelných na trhu práce. Dále možnost zdokonalování klíčových kompetencí potřebných k uplatnění nejen v pracovním životě.

Velmi důležitá je v oblasti celoživotního vzdělávání samotná motivace k učení. Souvisí hlavně s nastavením každého jedince v chuti a touze se učit novým věcem. V této souvislosti sice mohou nastat překážky, jako např. finanční, časové, ale pořád závisí na každém člověku, jakou důležitost a prioritu pro něj vzdělávání představuje.

Použitá literatura:

1. ČESKÁ REPUBLIKA. *Zákon č. 111/1998 Sb, zákon o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů*. 2018 [online]. 2018. [cit. 2020–05–09.]
2. DOLEŽAL, L. (2011): *Analýza nabídky celoživotního vzdělávání v ČR a vybraných zemích EU*. [online]. Bakalářská práce VŠE Praha. [Citováno 2. 12. 2020.] Dostupný na:
https://vskp.vse.cz/24243_analyza_nabidky_celozivotniho_vzdelavani_vcr_avybranyc_h_zemich_eu.
3. DOLEŽALOVÁ, J. (2005): *Funkční gramotnost – proměny a faktory gramotnosti ve vztazích a souvislostech*. Hradec Králové: Comenius, 2005. ISBN 978-80-704-1115-5.
4. HEINZ, B. (2006): *Celoživotní vzdělávání, nebo učení?* [online]. In: *Časopis Elektro 2006/11*. [Citováno 2. 12. 2020.] Dostupné na:

³⁴ Výstupní analytický zpráva projektu KOOPERACE (Koordinace profesního vzdělávání jako nástroje služeb zaměstnanosti; reg. č. projektu: CZ.1.04/2.2.00/11.00017), s.15.

- <http://www.odbornecasopisy.cz/elektro/casopis/tema/celozivotni-vzdelavani-nebo-uceni--12869>.
5. HANSENOVÁ, L. (2008): *Financování vysokého školství v Dánsku*. [online]. Bakalářská práce. VŠE Praha. [Citováno 30.11. 2020.] Dostupný na: <http://www.bakalarky.cz/bakalarska-prace/financovani-vysokeho-skolstvi-v-dansku>.
 6. HLAĐO, P. (2015): Vzdělávání dospělých – přítomnost a vize [online]. In: *Celoživotní vzdělávání*. Monotematické číslo, 2015, roč. 5, č. 1. [Citováno 27. 11. 2020.] Dostupné na: <https://adoc.pub/queue/rok-vzdlavani-dosplych-pitomnost-a-vize.html>.
 7. NIELSEN, H. O. – BRINCSK, S. – ELLEGAARD, C.E. (2015): Koordinace profesního vzdělávání jako nástroje služeb zaměstnanosti. [online]. In: *FDV Koopolis*, 2015. [Citováno 20. 11. 2020.] Dostupné na: <https://koopolis.cz/sekce/knihovna/509-dansko-analyza-systemu-dalsiho-profesniho-vzdelavani-vcetne-pripadovych-studii>.
 8. PILECKÁ, J. (2020): Celoživotní učení, vzdělávání a osobní růst zaměstnanců v ČR. [online]. In: *Median*. Zveřejněno 17. 5. 2019 [Citováno 17. 11. 2020.] Dostupné na: https://ipodpora.odbory.info/dms/soubory/index?file=Celozivotni%20uceni,%20vzdelavani%20a%20osobni%20rust%20zamestnancu%20v%20CR_20200602133112.pdf.
 9. PRŮCHA, J. – VETEŠKA, J. (2014): *Andragogický slovník. 2. aktualizované a rozšířené vydání*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-4748-4.
 10. RABUŠICOVÁ, M. – RABIŠIC, L. (2009): *Učíme se po celý život? O vzdělávání dospělých v České republice*. Brno: Masarykova univerzita, 2009. ISBN 978-80-210-4779-2.
 11. Strategie celoživotního učení. (2007) Praha: MŠMT, 2007. ISBN 978-80-254-2218-2.
 12. Strategie vzdělávací politiky České republiky do roku 2020. (2014): [online]. In: *msmt.cz*, 2014. [Citováno 29. 9. 2020.] Dostupné na: https://www.msmt.cz/uploads/Strategie_2020_web.pdf.
 13. Strategie vzdělávací politiky České republiky do roku 2030+ (2020). Praha: MČMT ČR 2020. ISBN978-80-87601-47-1
 14. SVOBODA, P. – OUŘEDNÍČEK, M. (2015): Flexibilita a lokalizace práce: přehled konceptuálních náhledů a jejich relevance pro výzkum metropolitních regionů v Česku. [online] In: *Ekonomický časopis*, 63, 2015, č. 5, s. 465-485. [Citováno 2. 12. 2020.] Dostupné na: https://www.researchgate.net/publication/282860620_Flexibility_and_Localisation_of_Labour_Overview_of_Conceptual_Approaches_and_their_Relevance_for_Research_of_Metropolitan_Regions_in_Czechia.
 15. TICHÁ, M. (2010): *Možnosti inspirace Dánských systémem vzdělávání dospělých*. [online]. Bakalářská práce. Masarykova Univerzita Brno. [Citováno 26. 10. 2020.] Dostupný na: <https://is.muni.cz/th/qicvn/bakal.-pokus.pdf>.
 16. VYCHOVÁ, H. (2008): *Vzdělávání dospělých ve vybraných zemích EU*. Praha: VÚPSV, 2008. ISBN 978-80-7416-017-2.
 17. Vzdělávání dospělých v České republice: Výstupy z šetření Adult Education Survey 2016. (2018). [online]. In: *CZSO.cz. Český statistický úřad*, 2018 [Citováno 29. 9. 2020.] Dostupné na: <https://www.czso.cz/documents/10180/76208655/23005318.pdf/9fe2d063-88e8-4205-b643-eac62bb481af?version=1.6>.
 18. ZOUNEK, J. – NOVOTNÝ, P. – KNOTOVÁ, D. – ČIHÁČEK, V. (2006): Vzdělávací nabídka pro dospělé v České republice. [online]. In: *Pedagogika*, 2006. [Citováno 2. 12. 2020.] Dostupné na:

https://www.researchgate.net/publication/272829486_Vzdelavaci_nabidka_pro_dospel_e_v_Ceske_republice_Educational_Courses_for_Adults_in_the_Czech_Republic.

Kontakt:

Dr. Jindřich Nový, Ph.D.

Fakulta bezpečnostního managementu
Katedra managementu a informatiky
Policejní akademie ČR
Lhotecká 559/7, P.O. Box 54
143 01 Praha 4
Česká republika
e-mail: novy@polac.cz

Bc. Jana Bílkovská

Univerzita Jana Amose Komenského
Katedra andragogiky
Roháčova 1148/63
130 00 Praha 3
Česká republika
e-mail: Jana.Bilkovska@seznam.cz

ISLAMSKÝ TURIZMUS V ČÍNE¹

ISLAMIC TOURISM IN CHINA

Juraj Ondriaš

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: juraj.ondrias@euba.sk

Abstrakt: Cieľom článku je priblížiť snahu Číny o rozvoj svojho sektoru islamského cestovného ruchu. Článok sa najprv pozrie na dôvody čínskeho záujmu o tento sektor islamskej ekonomiky. Následne poukazuje na mesto Jin-čchuan ako výkladnú skriňu týchto čínskych snáh. V rámci toho sú opísané najvýznamnejšie projekty rozvoja islamského turizmu čínskym vedením. Nakoniec sa článok venuje politickým aspektom, ktoré ovplyvňujú rozvoj tohto sektora v krajine. Metódami práce boli štúdium a analýza internetových zdrojov, najmä vedeckých časopisov a webových stránok relevantných médií. K hlavným záverom patrí, že rozvoju islamského turizmu bráni jednak kultúrna vzdialenosť a necitlivosť väčšinovej čínskej spoločnosti (a čínskeho vedenia) voči moslimom a islamu, jednak rast nacionalizmu u väčšinového čínskeho etnika Chánov.

Kľúčové slová: islamský turizmus, Čína, halal ekonomika

JEL: L83, P49, Z32

Abstract: The aim of the article is to present the attempts of China to develop its Islamic tourism sector. The Article first looks at the reason for the Chinese interest in this sector of Islamic economics. It will then focus on Yinchuan as the showcase of these Chinese attempts. The most important projects of Islamic tourism development by the Chinese leadership are described. Finally, the article concentrates on the political aspects which influence the development of this sector in the country. The main methods used were the study and analysis of online sources, mainly internet pages of relevant media. The conclusions are that the development of Islamic tourism is impeded by the cultural distance of the majority society in China (and of the Chinese leadership) from Muslims and Islam, and also by the rise of nationalism among the ethnic Han majority in China.

Key words: Islamic tourism, China, halal economy

JEL: L83, P49, Z32

Úvod

Význam islamskej ekonomiky, zvanéj aj „halal“ ekonomika, vo svete rastie najmä od svetovej finančnej a ekonomickej krízy, keď sa islamská ekonomika ukázala ako odolnejšia voči hospodárskym a finančným výkyvom. Rast jej významu je tiež daný aj prudkým rastom rastom moslimskej populácie vo svete, ako aj rastom životnej úrovne obyvateľov moslimských krajín, a teda aj ich kúpyschopnosti. Jeden zo sektorov islamskej ekonomiky, ktorý sa prudko rozvíja, je islamský turizmus či cestovný ruch. Ide jednoducho o segment v rámci širšieho odvetvia cestovného ruchu, ktorý je zameraný na islamskú klientelu. Toto zameranie sa môže prejavovať dvoma hlavnými spôsobmi. Prvým z nich je výber destinácií ponúkaných poskytovateľmi služieb islamského turizmu, ktoré by mali byť nejakým spôsobom významné pre moslimov. Druhý spôsob zamerania islamského turizmu je v podobe poskytovaných služieb, ktoré by mali zohľadňovať potreby moslimov a špecifiká ich viery.

¹ Článok vznikol v rámci projektu VEGA 1/0490/19 Islamský faktor vo svetovej ekonomike.

Môže ísť napr. o zriaďovanie hotelov zameraných na moslimských zákazníkov – v takých hoteloch môže byť personál odetý v súlade s islamskými predpismi (napr. šatky na hlavy pre ženský personál). V takýchto hotleoch by mali byť miestnosti na modlitby, a samorejme aj možnosti stravovania podľa halal predpisov. Tiež sa na izbách môžu nachádzať modlitebné koberce či kibla (identifikátor smeru Mekky za účelom správnej orientácie pri modlitbe).² Dôležitou požiadavkou moslimských turistov je aj to, aby v blízkosti ubytovacieho zariadenia bola mešita, ak sa v samotnom zariadení nenachádza miesto na modlitby. To isté platí pre halal reštaurácie a stravovacie zariadenia. Tiež sa vyžadujú segregované prestory (napr. bazény, pláže či posilňovne) zvlášť pre mužov a pre ženy. Naopak, v rámci islamského cestovného ruchu je zakázané prevádzkovať či propagovať činnosti ako hazardné hry či prostitúcia. Alkohol by nemal byť dostupný v zariadeniach islamského turizmu ani pre nemoslimov.³

Cieľom práce je poskytnúť stručný obraz o stave islamského cestovného ruchu v Číne, s dôrazom na situáciu v autonómnom regióne Chuejov Ning-sia a jeho hlavnom meste Jin-čchuan ktoré je hlavným centrom snáh vedenia Číny o rozvoj tohto segmentu islamskej ekonomiky. Sektor islamského turizmu sa teda opiera o narastajúcu kúpyschopnosť moslimov, konkrétne mobilnejšej mladšej generácie dvadsiatnikov a triadsiatnikov. V r. 2016 sa hodnota islamského turizmu a s ním spojených služieb odhadovala na 156 miliárd amerických dolárov vo svetovom meradle, pričom do r. 2025 sa očakáva rast až na hodnotu 300 miliárd dolárov.⁴ Pre porovnanie, celková hodnota všetkých sektorov islamskej ekonomiky v rámci svetovej ekonomiky sa odhadovala na 2,2 biliónov dolárov v r. 2018, s očakávaným nárastom na 3,2 biliónov dolárov do r. 2024.⁵ Zdrojovými krajinami islamských turistov sú tie moslimské štáty, v ktorých sa spája vysoký počet obyvateľov s vysokou či rýchlo rastúcou životnou úrovňou. Na prvých priečkach sú Saudská Arábia, Turecko a Malajzia, za ktorými nasledujú štáty ako Indonézia či Egypt.⁶ Všetky tieto štáty sú zároveň kľúčovými partnermi Číny v rámci Novej hodvábnej cesty, v rámci ktorej sa Čína snaží prehĺbiť ekonomické, ale aj kultúrne a medzilidské, vzťahy s partnerskými štátmi.

1 Metodológia a prehľad literatúry

Vzhľadom na skutočnosť, že islamský turizmus sa v Číne začal rozvíjať len nedávno, tento sektorový a geografický výsek halal ekonomiky trpí nedostatkom pozornosti od hlavného prúdu ekonomickej vedy. To znamená, že v tejto oblasti je teda nedostatok vedeckej literatúry v anglickom jazyku. Z toho dôvodu sa tento článok opiera o analýzu mediálnych zdrojov, ktoré sú schopné rýchlejšie reagovať na nové trendy, a syntézu ich poznatkov do ucelenej podoby. Medzi tieto mediálne zdroje patrí jednak odborný časopis *Foreign Policy*, jednak mediálne portály štandardných médií. Práca je do značnej miery deskriptívna, keďže ide o úvod do problematiky, ktorá je rozobraná v obmedzenom rozsahu.

V prípade islamského turizmu všeobecne je situácia so zdrojmi lepšia. Medzi monografie, ktoré sa venujú tomuto fenoménu, patria *Tourism in the Muslim World* (2010) od Noela Scotta či *Conflicts, Religion and Culture in Tourism* (2017), ktorej autormi sú Razaq Raj a Kevin Griffin. Prvá z nich sa islamskému turizmu venuje nielen z hľadiska podnikania, ale aj z pohľadu práva a sociológie. Druhá menovaná monografia sa venuje problematike skôr z politického, bezpečnostného a sociálneho hľadiska než z ekonomického hľadiska.

Čo sa týka anglickojazyčných vedeckých časopisov, islamský turizmus nie je ešte vnímaný ako samostatná oblasť výskumu, ale je považovaný za súčasť globálneho cestovného

² ALLEN-EBRAHIMIAN, B. (2016): China Wants to Feed the World's 1.6 Billion Muslims.

³ BATTOUR, M. – ISMAIL, M. N. – BATTOR, M. (2011): The impact of destination attributes on Muslim tourists choice.

⁴ TASR (2017): Mladí moslimovia objavujú svet, islamský cestovný ruch zažíva nebyvalý rozmach.

⁵ (2020): Global halal economy estimated to hit \$3.2 trillion by 2024.

⁶ TASR (2017): Mladí moslimovia objavujú svet, islamský cestovný ruch zažíva nebyvalý rozmach.

ruchu. Výnimku tvorí *Journal of Islamic Marketing*, ktorý sa naopak pozerá na islamský turizmus ako podmnožinu celkovej islamskej ekonomiky. Inak je ale islamský turizmu rozoberaný vo vedeckých časopisoch, ktoré sa venujú cestovnému ruchu všeobecne. Medzi týmito časopismi, ktoré opakovane venujú priestor problematike islamského cestovného ruchu, patria napr. *International Journal of Tourism Research*, *Asia-Pacific Journal of Tourism Research*, *Tourism Management Perspectives*, *Tourism*, *Tourism Analysis*, *Tourism Management*, *Tourism Geographies*, *Annals of Tourism Research*, *Journal of Sustainable Tourism*, *Current Issues in Tourism*, *Tourism and Hospitality Research*, či *Tourism Recreation Research*.

2 Dôvody záujmu Číny o islamský cestovný ruch

Islamský cestovný ruch je jedným zo sektorov globálnej halal ekonomiky, o ktorý prejavuje Čína osobitný záujem. Dôvody sú jednak ekonomické, jednak politické. Medzi ekonomické dôvody patrí napr. diverzifikácia svojho hospodárstva, t.j. zaistiť si prílev valút z iných zdrojov než export priemyselných výrobkov, no predovšetkým je to snaha o rozvoj zaostalých regiónov na západe Číny. V týchto regiónoch žije pomerne najväčšie zastúpenie moslimského obyvateľstva krajiny. Podľa sčítania obyvateľov z r. 2010 žije v Číne zhruba 23 miliónov obyvateľov moslimského vierovyznania, čo predstavuje asi 1,74 % obyvateľov krajiny. Tieto čísla sú rozdelené medzi desať tzv. moslimských etnických menšín, ako ich kategorizuje Čína – prepája teda etnicitu s náboženskou identitou. Najväčšie zastúpenie spomedzi nich, 45,73 %, má menšina Chuejov, čo predstavuje moslimov, ktorí sa etnicky identifikujú s väčšinovým čínskym etnikom Chánov. Chuejovia tak používajú mandarínsku čínštinu ako materinský jazyk, čínske mená a podobne. Sú roztrúsení po celej Číne no najpočetnejší sú na severozápade krajiny, kde majú zriadenú tzv. Autonómnu oblasť Chuejov Ning-sia. Vďaka svojej etnickej, jazykovej a kultúrnej príbuznosti s chánskou väčšinou sú Chuejovia, a ich región Ning-sia, favorizovaní čínskym vedením v rozvíjaní islamskej ekonomiky všeobecne a islamského turizmu konkrétne. Tesne za Chuejmi nasleduje turkická menšina Ujgurov, ktorých je 43,51 %. Na treťom mieste s pomerom 6,32 % je kazašská menšina. Zvyšných zhruba 5 % je rozdelených medzi sedem ďalších menšín – Dongxiangov (2,89 %), Kirgizov (0,81 %), Salarov (0,56 %), Tadžikov (0,22 %), Bonanov (0,09 %), Uzbekov (0,05 %) a Tatárov (0,02 %).⁷ Čínske vedenie chce využiť zdieľané prvky kultúry a náboženstva moslimov v Číne s moslimami vo svete ako pridanú hodnotu, v snahe vytvoriť turistickú infraštruktúru, ktorá by bola atraktívna pre moslimských klientov. Preto bol islamský cestovný ruch ako segment globálneho cestovného ruchu vybraný ako vhodný prostriedok hospodárskeho rozvoja a zvýšenia životnej úrovne západných regiónov krajiny. Zvyšovanie životnej úrovne obyvateľov prostredníctvom rýchleho a kontinuálneho hospodárskeho rastu a tvorby pracovných miest je hlavným zdrojom legitimity čínskeho vedenia a vlády komunistickej strany. Tým chce čínske vedenie udržať sociálnu stabilitu v krajine.⁸

Čo sa týka politických dôvodov záujmu krajiny o islamský turizmus, tie sú, okrem udržania sociálnej stability doma, založené predovšetkým na snahe čínskeho vedenia zvýšiť svoju mäkkú moc v moslimskom svete. Tá sa musí vysporiadať s imidžom Číny ako ateistickej diktatúry, ktorá prenasleduje moslimov a príslušníkov iných náboženstiev. Povest' krajiny v tomto ohľade utrpela najmä v posledných rokoch kvôli medializovaným správam o potlačaní práv moslimov v Číne. Obvinenia zo strany západných médií a politikov sa vzťahujú predovšetkým na prenasledovanie a diskrimináciu Ujgurov čínskou vládou, a dokonca na zatváranie príslušníkov tejto menšiny do tzv. prevýchovných táborov.⁹ Čína sa teda snaží napraviť svoju pošramotenú povest' prezentáciou svojej ochoty zapojiť sa do islamskej

⁷ LU, X.-Y. (2014): A Study of the Banking Services for Muslims in China, s. 2229.

⁸ JIRÁNKOVÁ, M. – PROCH, D. (2018): Role státu v ekonomice a státní kapitalismus: případ Číny a Indie, s. 352.

⁹ HADDAD-FONDA, K. (2016): China's Massive, Garish Theme Park for the Muslim World.

ekonomiky a výst' v ústrety požiadavkám moslimských turistov vo svete, ako aj snahou prilákať turistov z moslimských krajín do Číny. Tým chce docieľiť, aby títo turisti mohli vidieť a počuť oficiálny naratív čínskeho vedenia o postavení moslimských menšín v Číne a čínskej spoločnosti.¹⁰ Zároveň to dáva možnosť čínskemu vedeniu odvrátiť pozornosť od Ujgurskej menšiny a upriamiť ju na Chuejov. Chuejovia sú totiž vnímaní čínskym vedením aj nemoslimskou väčšinou obyvateľov Číny ako menej problematická, lojálnejšia a úspešnejšia menšina. Od rozvoja islamského turizmu si čínske vedenie sľubuje aj prehĺbenie medziludských vzťahov, ktoré by mohli prispieť k rozvoju politických, ekonomických a iných vzťahov medzi Čínou a moslimskými krajinami. Tieto krajiny sú dôležitým cieľom v čínskom úsilí propagovať užšiu spoluprácu „Juh-Juh“, t.j. v rámci rozvojového sveta globálneho Juhu, kam samu seba zaraďuje aj Čína. Táto spolupráca rozvojových krajín je pre Čínu užitočná základňa v snahe posilniť svoju pozíciu na svetovej scéne štylizovaním sa do pozície hovorcu rozvojového sveta. To jej umožňuje kritizovať tie aspekty globálnej politickej, economickej či bezpečnostnej architektúry, ktorá favorizuje dominanciu rozvinutých štátov Západu.

3 Mesto Jin-čchuan ako centrum islamského cestovného ruchu v Číne

V snahe o rozvoj islamského cestovného ruchu v krajine sa Čína teda spolieha na svoju menšinu Chuejov. Ich kultúrno-etnická blízkosť k väčšinovým Chánom pomáha Chuejom naplniť ich úlohu, ktorú im prisúdila čínska vláda, stať sa mostom medzi Čínou a moslimským svetom. Toto preferovanie Chuejov sa odzrkadľuje v najväčšom čínskom projekte zameranom na pritiahnutie turistov z moslimského sveta. Ide o projekt premeny hlavného mesta regiónu Ning-sia, Jin-čchuan, na „destináciu kultúrneho turizmu“ pre návštevníkov z moslimského sveta. Najdôležitejšou súčasťou tohto projektu je výstavba tzv. „Kultúrneho parku Chuejov“ (Hui Culture Park), zvaný aj „Svetové moslimské mesto“ (World Muslim City). Tento megaprojekt, ktorý stál 3,5 miliardy dolárov, bol čiastočne otvorený v r. 2005, no stavebné a rekonštrukčné práce trvajú dodnes, hoci pôvodný termín dokončenia parku bol stanovený na r. 2020. Zámerom tohto kultúrneho parku – ktorý je kombináciou lunaparku, múzea a skanzenu – je priblížiť domácim aj zahraničným návštevníkom život, kultúru a dejiny Chuejov. Čína tak chce prezentovať svetu menej problematickú podobu islamu v Číne, v kontraste k široko medializovanému postupu čínskych úradov voči Ujgurom alebo nedostatku náboženskej slobody všeobecne. Takto ošetrovaná podoba čínskeho islamu nemá ohrozovať moc komunistickej strany či sekulárnu povahu štátu. Má však posilniť mäkkú moc Číny v moslimskom svete a odpútať pozornosť od Ujgurom a iných etnicko-náboženských problémov. Ohlasy na kultúrny park v moslimskom svete sú zmiešané. Niektorí návštevníci, novinári a komentátori pozitívne reflektujú spolunažívanie rôznych náboženských komunit či príležitosti, ktoré čínska vláda poskytuje moslimom napr. v možnosti študovať arabský jazyk v mešitách alebo ich úloha v rozvíjaní ekonomických vzťahov s moslimskými krajinami. Kritici naopak tvrdia, že prezentácia islamu ponúkaná v parku je neautentická. Prirovnávajú ho ku gýčovému lunaparku, napr. v jeho dôraze na ohúrenie návštevníkov monumentálnou architektúrou a bombastickými efektmi a predstaveniami pred snahou informovať návštevníkov o problémoch moslimov, ktoré sú podľa nich zanedbávané. Poukazujú aj na nevyhnutnú politizáciu problematiky, napr. v tom, že nie je spomenuté prenasledovanie moslimov počas kultúrnej revolúcie v 60. a 70. rokoch. Faktom je, že návštevnosť, najmä zo zahraničia, zďaleka nedosahuje hodnoty, v ktoré čínska a provinčná vláda dúfali. Väčšina návštevníkov, ktorá už do parku príjde, je z radov etnických Chánov z ostatných oblastí Číny.

Avšak status mesta Jin-čchuan ako destinácia kultúrneho turizmu nestojí len na tomto kultúrnom parku. Mesto je zároveň jednou z lokalít, kde sa konajú zasadania a konferencie v rámci Fóra spolupráce Číny a arabských štátov (China Arabs States Cooperation Forum,

¹⁰ ALLEN-EBRAHIMIAN, B. (2016): China Wants to Feed the World's 1.6 Billion Muslims.

CASCF). Toto fórum, založené v r. 2004, je multilaterálnou platformou medzi Čínou a Ligou arabských štátov, ktorá má posilniť ekonomickú a vedecko-technickú spoluprácu, ako aj kultúrny a medziludský dialóg medzi oboma stranami.¹¹ V praxi slúži ako pomocný nástroj Číny na vyjednávanie a uzatváranie kontraktov na zabezpečenie alternatívnych zdrojov dodávok ropy a na získanie nových exportných trhov pre svoje priemyslené výrobky (ku ktorým by chcela pridať aj výrobky halal potravinárskeho priemyslu). CASCF je teda jednou z kľúčových iniciatív, na ktorých bola postavená NHC. Posilnenie medziludských a profesionálnych kontaktov medzi Čínou a moslimskými štátmi, ako aj posilnenie turizmu všeobecne, sú dôležitým nástrojom naplňania týchto cieľov z pohľadu čínskeho vedenia.

Vďaka statusu destinácie pre konferencie a schôdze CASCF bolo v Jin-čchuane postavené aj kongresové centrum, tzv. Ningxia International Conference Center. Toto centrum slúži jednak na vybrané stretnutia predstaviteľov členských štátov tejto platformy a jednak na organizáciu exportného veľtrhu tejto platformy, tzv. China – Arab States Expo, ktoré sa koná každý druhý rok v nepárnych rokoch. Takisto bola zrenovovaná mestská mešita, ktorá bola zničená počas kultúrnej revolúcie, a rozšírená výučba arabského jazyka v anticípácii vytvárania ešte tesnejších kontaktov s arabskými štátmi v budúcnosti. Tiež došlo k rozšíreniu letiska v očakávaní veľkého náporu cestujúcich z moslimského sveta. S tým súvisí aj zriadenie nových leteckých liniek medzi Jin-čchuanom a moslimskými metropolami ako Dubaj, Ammán či Kuala Lumpur.¹²

4 Politické aspekty ovplyňujúce islamský turizmus v Číne

Tieto snahy o rozvoj medzikultúrnej komunikácie sa odohrali zhruba v prvých pätnástich rokoch nového milénia, no v posledných rokoch je možné postrehnúť ochladenie nadšenia ohľadne tesnejšieho prepojenia čínskeho a zahraničného islamu. Najmä nová iniciatíva o „počínštení“ či sinicizácii islamu, ktorá bola centrálnou vládou predstavená v januári 2019, naznačuje vychýlenie kyvadla na opačnú stranu, smerom k snahám o izoláciu čínskych moslimov od zahraničných vplyvov. Jej cieľom je zaistiť, aby bol islam v Číne kompatibilný s čínskou spoločnosťou, kultúrou a normami.¹³ V rámci tejto iniciatívy boli zatvárané neregistrované mešity v krajine a propagované používanie mandarínskej čínštiny na úkor arabčiny v nápisochoch na náboženských budovách, obchodoch či reštauráciách. Ďalším prvkom je uprednostňovanie čínskej „pagodovej“ architektúry v konštrukcii mešít, náboženských škôl či islamských komunitných centier na úkor importovaných architektonických prvkov z tradičných moslimských kultúr, ako napr. kupol.¹⁴

Táto iniciatíva je spojená s obavou, že podpora tradičnej kultúry čínskych moslimov či posilnenie vplyvu islamskej ekonomiky prostredníctvom vychádzania v ústrety moslimským turistom by mohla viesť k posilneniu vplyvu islamského náboženstva v krajine. To je obava, ktorej musia podporovatelia rozvoja islamskej ekonomiky čeliť v nemoslimských krajinách všeobecne.¹⁵ Výnimkou teda nie je ani Čína, kde u nacionalisticky ladenej verejnosti, ale aj politikov či akademikov, panuje strach, že zohľadnením islamských predpisov v ekonomike by mohol byť ohrozený sekulárny charakter čínskeho štátu.¹⁶ Okrajové názory v krajine dokonca varujú pred hrozbou islamizácie Číny. Vzhľadom na spomaľujúci sa rast čínskej ekonomiky hľadá čínske vedenie alternatívny zdroj mocenskej legitimity, ktorý nachádza práve

¹¹ BRICS Policy Center (2016): The China-Arab States Cooperation Forum (CASCF).

¹² HADDAD-FONDA, K. (2016): China's Massive, Garish Theme Park for the Muslim World.

¹³ YANG, W. (2019): What does China want to achieve by 'modifying' Islam?

¹⁴ OPINDIA (2019): China orders halal restaurants and food stalls to remove Arabic script and symbols associated with Islam from their signages.

¹⁵ ČECH, L. – KRUPOVÁ, K. (2020): Limity islamského ekonomického modelu pri vymedzení jeho miesta vo svetovej ekonomike, s. 105.

¹⁶ ERIE, M. S. (2016): China's Halal Constitution.

vo väčšinovom chánskom nacionalizme. Vyššie uvedené názory budú teda v budúcnosti získavať čoraz väčší vplyv na rozhodovanie čínskeho vedenia.

Netreba však zabúdať na ďalšiu dimenziu podpory islamských turistických destinácií v krajine zo strany čínskeho vedenia. Táto podpora je totiž orientovaná aj na domáci trh. Okrem prilákania turistov z moslimských krajín, má čínske vedenie ambíciu zvýšiť záujem aj domácich turistov z radov nemoslimského obyvateľstva, hlavne väčšinových Chánov, o islamské destinácie v krajine, predovšetkým o spomínaný kultúrny park v meste Jin-čchuan. Aj v tom je naplnený zámer čínskeho vedenia využiť Chuejov ako most medzi islamom a Chánskym obyvateľstvom. Čínske vedenie tým sleduje dvojaký cieľ. Jednak chce týmto spôsobom budovať vnútroštátny zmier medzi väčšinovým obyvateľstvom a moslimskými náboženskými a etnickými menšinami. Takisto chce ukázať domácej verejnosti, ako vláda komunistickej strany viedla k pozdvihnutiu životnej úrovne týchto menšín po materiálnej aj kultúrnej stránke. Podobnú stratégiu čínske vedenie už vyskúšalo podporou tzv. „červeného turizmu“, čiže turizmu zameraného na návštevu lokalít spätých s históriou komunistickej strany, jej vedúcich predstaviteľov, občianskej vojny komunistov proti čínskym nacionalistom či bojov proti Japonsku v rámci druhej svetovej vojny. Tým má vnútroštátny turistický ruch, či už červený alebo islamský, podporiť legitimitu domáceho komunistického režimu.

Záver

Snaha Číny stať sa významnou destináciou v islamskom turizme doteraz nemala taký úspech, aký si čínske vedenie od svojich iniciatív sľubovalo. Toto konštatovanie ostatne platí aj o čínskom úsilí stať sa dôležitým aktérom v islamskej ekonomike celkovo. Za hlavný dôvod tohto neúspechu sa považuje kultúrna vzdialenosť väčšinovej čínskej spoločnosti, t.j. etnika Chánov (ktoré dominuje v čínskom vedení aj v komunistickej strane) od moslimského sveta, čo vedie k nepochopeniu či k ignorácii potrieb a požiadaviek moslimských klientov. V prípade islamského turizmu sa táto kultúrna vzdialenosť či až necitlivosť prejavuje v podpore turistických destinácií, ktoré podľa mnohých pozorovateľov a kritikov predstavujú neautentickú podobu čínskeho islamu. To sa týka najmä megaprojektov, ktoré sa objavili v posledných rokoch či desaťročiach práve za účelom pritiahnutia moslimskej klientely. Výkladnou skriňou čínskych snáh pritiahnúť turistov z moslimského sveta je Jin-čchuan, hlavné mesto autonómneho regiónu Chuejov Ning-sia. Ide predovšetkým o projekty Kultúrneho parku Chuejov / Svetového moslimského mesta či kongresového centra Ningxia International Conference Center. Hoci čínska vláda dotovala Kultúrny park sumou 3,5 mld. dolárov a očakávala od neho postatný nárast v príleve moslimských turistov do krajiny, tieto očakávania sa zatiaľ nenaplnili. Kritici kultúrnemu parku a podobným projektom vyčítajú, že prezentácia islamského dedičstva krajiny podporovaná oficiálnymi inštitúciami je jednak komercializovaná a jednak zmanipulovaná pre politické potreby čínskeho vedenia. Táto prezentácia čínskeho islamu má ukázať svetu, že čínski moslimovia majú v Číne plnú slobodu vierovyznania, sú dobre integrovaní a lojálni voči štátu. Takisto je namierená aj na domácich spotrebiteľov z radov Chánov a iných nemoslimských etníc v snahe utužiť vnútroštátny zmier a prezentovať komunistickú stranu ako garanta materiálneho a kultúrneho rozvoja moslimských menšín, ale aj všetkých obyvateľov Číny.

Väčší úspech malo kongresové centrum, ktoré si zaistilo relevantnú pozíciu vďaka hosteniu konferencií CASCF či China – Arab States Expo. Takisto sa podarilo zriadiť letecké linky medzi Jin-čchuanom a moslimskými metropolami ako Dubaj či Kuala Lumpur. Dochádza aj k renovácii mešít a iných moslimských kultúrnych objektov, zničených či zanedbaných počas kultúrnej revolúcie či iných období čínskych dejín. Aj napriek týmto úspechom však výsledky toho úsilia prilákať veľké počty turistov z moslimských krajín nenaplnili očakávania, ktoré doň boli vkladané. Okrem spomínanej necitlivosti a komercializácii islamského dedičstva krajiny sa Čína tiež musí vysporiadať s negatívnym

obrazom v moslimských krajinách, čo sa týka utlačania Ujgurov a do menšej miery aj iných moslimských menšín. Hoci turizmus z moslimských štátov mal byť jedným zo spôsobov, akým čínske vedenie chcelo bojovať proti tejto zlej povesti, ani v tomto ohľade skutočnosť nenaplnila očakávania.

Okrem spomínanej necitlivosti a kultúrnej vzdialenosti je však problémom aj rast nacionalizmu v prostredí čínskeho väčšinového etnika Chánov. Čínske vedenie a komunistická strana sa snaží tento nacionalizmus využiť ako ďalší zdroj legitimity svojej moci, ako alternatíva k legitimize založenej na zabezpečení neustáleho zvyšovania životnej úrovne a rýchleho hospodárskeho rastu, ktorý sa v posledných rokoch vyčerpáva. Takýto nacionalizmus však bráni prekonaniu vyššie rozoberanej necitlivosti a neznalosti väčšinovej chánskej spoločnosti voči islamu, zahraničným moslimom, ale aj domácim moslimom. V prvom rade to vedie k nedostatočnej ponuke takých služieb, o aké zahraniční moslimskí turisti majú záujem. Ďalej to má za následok nacionalistickú reakciu voči snahám rozvíjať islamský turizmus a islamské dedičstvo Číny, v obave z hrozby potenciálnej islamizácie krajiny. Takisto to ale vedie k antagonizácii domácich moslimských menšín, ktoré sa obávajú potlačania svojich náboženských a kultúrnych práv a dedičstva. V konečnom dôsledku to vedie k oslabeniu sociálnej stability, o ktorú sa čínske vedenie usiluje. Zároveň je to negatívne vnímané aj v zahraničí, čo je presne opačný účinok, ako si čínske vedenie želalo. Politické a stranícke vedenie Číny sa tak bude musieť rozhodnúť medzi podporou nacionalizmu na jednej strane, či podporou multikultúrnej identity Číny na druhej strane. Druhá alternatíva môže krajine otvoriť bránu do islamskej ekonomiky a teda aj islamského cestovného ruchu.

Použitá literatúra:

1. BRICS Policy Center (2016): The China-Arab States Cooperation Forum (CASCF). [online]. In: *BRICS Policy Center*, máj 2016. [Citované 29. 11. 2020.] Dostupné na internete: <http://www.bricspolicycenter.org/en/forum-de-cooperacao-china-paises-arabes/>.
2. OPINDIA (2019): China orders halal restaurants and food stalls to remove Arabic script and symbols associated with Islam from their signages. [online]. In: *OpIndia*, 31. 7. 2019. [Citované 29. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.opindia.com/2019/07/china-orders-halal-restaurants-and-food-stalls-to-remove-arabic-script-and-symbols-associated-with-islam-from-their-signages/>.
3. (2020): Global halal economy estimated to hit \$3.2 trillion by 2024. [online]. In: *Arab News*, 9. 9. 2020. [Citované 29. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.arabnews.com/node/1731916/business-economy>.
4. ALLEN-EBRAHIMIAN, B. (2016): China Wants to Feed the World's 1.6 Billion Muslims. [online]. In: *Foreign Policy*, 2. 5. 2016. [Citované 29. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://foreignpolicy.com/2016/05/02/why-china-is-trying-and-failing-to-woo-the-worlds-muslims-with-food-halal-market/>.
5. BATTOUR, M. – ISMAIL, M. N. – BATTOR, M. (2011): The impact of destination attributes on Muslim tourists choice. [online]. In: *International Journal of Tourism Research*, 2011, roč. 13, č. 6, s. 527-540. [Citované 29. 11. 2020.] Dostupné na internete: <http://dx-doi-org-1000005vy069d.han2.savba.sk/10.1002/jtr.824>.
6. ČECH, Ľ. – KRUPOVÁ, K. (2020): Limity islamského ekonomického modelu pri vymedzení jeho miesta vo svetovej ekonomike. [online]. In: *Medzinárodné vzťahy*, 2020, roč. 18, č. 2, s. 97-111. [Citované 29. 11. 2020.] Dostupné na internete: https://fmv.euba.sk/www_write/files/dokumenty/veda-vyskum/medzinarodne-vztahy/archiv/2020/2/mv2020-2.pdf.

7. ERIE, M. S. (2016): China's Halal Constitution. [online]. In: *The Diplomat*, 11. 5. 2016. [Citované 19. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://thediplomat.com/2016/05/chinas-halal-constitution/>.
8. HADDAD-FONDA, K. (2016): China's Massive, Garish Theme Park for the Muslim World. [online]. In: *Foreign Policy*, [Citované 29. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://foreignpolicy.com/2016/05/11/chinas-massive-garish-new-theme-park-for-the-muslim-world-hui-minority-yinchuan/>.
9. JIRÁNKOVÁ, M. – PROCH, D. (2018): Role státu v ekonomice a státní kapitalismus: případ Číny a Indie. [online]. In: *Medzinárodné vzťahy*, 2018, roč. 16, č. 4, s. 347-375. [Citované 29. 11. 2020.] Dostupné na internete: https://fmv.euba.sk/www_write/files/dokumenty/veda-vyskum/medzinarodne-vztahy/archiv/2018/4/MV2018-4.pdf.
10. LU, X.-Y. (2014): A Study of the Banking Services for Muslims in China. [online]. In: *Journal of Business and Economics*, 2014, roč. 5, č. 12, s. 2227-2234. DOI: 10.15341/jbe(2155-7950)/12.05.2014/003. [Citované 29. 11. 2020.] Dostupné na internete: <http://www.academicstar.us/UploadFile/Picture/2015-7/2015734819194.pdf>.
11. TASR (2017): Mladí moslimovia objavujú svet, islamský cestovný ruch zažíva nebývalý rozmach. [online]. In: *Hospodárske noviny online*, 28. 10. 2017. [Citované 29. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://finweb.hnonline.sk/zahranicna-ekonomika/1052663-mladi-moslimovia-objavuju-svet-islamsky-cestovny-ruch-zaziva-nebyvaly-rozmach>.
12. YANG, W. (2019): What does China want to achieve by 'modifying' Islam? [online]. In: *Deutsche Welle online*, 8. 1. 2019. [Citované 29. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.dw.com/en/what-does-china-want-to-achieve-by-modifying-islam/a-46995813>.

Kontakt:

Mgr. Juraj Ondriaš, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov
 Ekonomická univerzita v Bratislave
 Dolnozemska cesta 1/b
 852 35 Bratislava 5
 Slovenská republika
 e-mail: juraj.ondrias@euba.sk

EVALUATION OF QUALITY OF SERVICES AND MANAGEMENT IN THE HEALTHCARE SYSTEM¹

Aleksander Ostenda ^a – Vira Dubrovina ^b – Olena Martyniuk ^c

^a Faculty of Architecture, Civil Engineering and Applied Arts, University of Technology, Katowice, 43 Rolna Str., 40555 Katowice, Poland, e-mail: aleksander.ostenda@wst.com.pl.

^b Faculty of Economics and Management, Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kyiv National Trade and Economic University, 8 Otakara Yarosha Str., 61045 Kharkiv, Ukraine, e-mail: monikavero1979@gmail.com.

^c Institute of Law, Economics and International Relations, International Humanitarian University, 3a Marshal Zhukov Avenue 15/9, 65101 Odessa, Ukraine, e-mail: emartynuk2017@gmail.com.

Abstract: In the article the problem of the evaluation of quality of services and management in the healthcare system is considered. In our research we studied the evaluation of the healthcare systems in the EU countries and estimated the impact of the main factors on the patients' satisfaction from healthcare systems in the different countries of the EU. As a data we used results of the survey provided by Eurobarometer in 2009 and 2013. The statistical methods for the evaluation of impact of main indicators on the satisfaction of the respondents from healthcare systems were used and regression on the principal factors was built.

Key words: healthcare system, quality, survey, factor analysis, regression

JEL: I13, I18

Introduction

Quality is one of the important criteria for the management of healthcare system. Quality healthcare management includes the financial growth and viability of the healthcare organization. A healthcare organization can realize quality healthcare management only when it is fully staffed with medical and managerial professionals and is able to invest in the most modern equipment and diagnostic technologies. A key function of quality healthcare management is being able to provide quality healthcare that average person can afford.²

Nevertheless, it is difficult problem how we can define term "quality of healthcare" and what are the factors important for the evaluation of quality of healthcare system. It should be noted that a lot of possible definitions of quality of health care exist.

In report from 1990 Institute of Medicine defined quality as "the degree to which health services for individuals and populations increase the likelihood of desired health outcomes and are consist with current professional knowledge".³

Council of Europe (1998) gives such definition: "Quality of care is the degree to which the treatment dispensed increase the patient's chances of achieving the desired results and diminishes the chances of undesirable results, having regards to the current state of knowledge". According to the definition of WHO (2000) "quality of care is the level of attainment of health systems' intrinsic goals for health improvement and responsiveness to legitimate expectations

¹ The paper is the output of a scientific project IGA 3/2020-M "Improving Healthcare efficiency: new trends and challenges". (Funder: VSEMvs IGA VSEMvs, i.e. School of Economics and Management in Public Administration).

² MOSSIALOS, E. – DIXON, A. – FIGUERAS, J. – KUTZIN, J. (2002): Funding health care: options for Europe.; DIXON A. (2006): Learning from international models of funding and delivering health care.

³ Institute of Medicine (1990): Medicare: A Strategy for Quality Assurance.

of the population. Well-known health economist Donabedian (1980) understands quality of care as kind of care and measure of patient welfare.⁴

Taking these definitions into account, there are three dimensions of quality of healthcare:

1. Effectiveness of care
2. Access to care
3. Patient satisfaction with healthcare.⁵

One of the serious problems is how to measure quality of healthcare and what methods can be used. To measure quality of healthcare it is necessary to use such elements:

- 1) the purpose of quality management
- 2) the patient population
- 3) the timing of measurement
- 4) the source of patient information
- 5) the setting(s) in which care is to be measured.⁶

As these authors noted quality of health care measures are often established through a peer-review process by professional societies and often governmental agencies.⁷

1 Data and methodology

In our research we studied the evaluation of the healthcare systems in the EU countries and estimated the impact of the main factors on the patients' satisfaction of healthcare systems in the different countries of the EU. As a data we used results of the survey provided by Eurobarometer in 2009 and 2013.

In these surveys a set of 11 indicators important in the side of patient for the evaluation of quality of healthcare were used: 1) Proximity of hospital and doctor; 2) Free choice of doctor; 3) Respect of a patient's dignity; 4) Medical staff who are well trained; 5) Cleanliness at the healthcare facility; 6) Treatment that works; 7) Free choice of hospital; 8) Healthcare that keeps you safe from harm; 9) No waiting lists to get seen and treated; 10) A welcoming and friendly environment; 11) Modern medical equipment. The respondents answered these questions concerning the importance of mentioned factors and should selected three of the most important indicators for their evaluation of quality of healthcare.

2 Results

We modified initial values of these factors which were calculated as percentage of the respondents, who selected these indicators as most three important. For the modification we used formula $x = \frac{P - P_{min}}{P_{max} - P_{min}}$, where P is the percentage of the respondents for some country who choose this indicator, P_{max} – the biggest value of the percentage of the respondents which was observed in the sample, P_{min} – the lowest value of the percentage of the respondents which was observed in the sample. Due to this transformation all values will be varied from 0 to 1, and new metrics to compare results was introduced.

Then we applied factor analysis to reduce the dimension of the initial indicators (method of principal components) and reveal five factors explained by more than 78% of variance (see

⁴ KOSTIČOVÁ, M. – OZOROVSKÝ, V. – BADALÍK, L. – FABIAN, G. (2011): An Introduction to Social Medicine.

⁵ BERGER, M. et al. (2003): Health care cost, quality, and outcomes.

⁶ BERGER, M. et al. (2003): Health care cost, quality, and outcomes.

⁷ BERGER, M. et al. (2003): Health care cost, quality, and outcomes.

table 1). Factor analysis as approach for the multidimensional data is explained in the different books devoted the problems of statistics and statistical soft.⁸

Table 1: Extracted eigenvalues for the indicators

Eigenvalues (Spreadsheet) Extraction: Principal components				
	Eigenvalue	% Total – variance	Cumulative – Eigenvalue	Cumulative – %
1	2,411551	21,92319	2,411551	21,92319
2	2,004687	18,22443	4,416238	40,14762
3	1,661008	15,10007	6,077246	55,24769
4	1,452878	13,20798	7,530125	68,45568
5	1,111858	10,1078	8,641982	78,56348

Source: elaborated by authors in Statistica.

It is seen that eigenvalue for first factor and eigenvalue for second factors explained more than 40% of variance and they had most contribution. Nevertheless, other eigenvalues for third factor, fourth and fifth factors maintained 38% of variance.

In table 2 the factor loadings for values x1-x11 are shown.

It is seen that for factor 1 (F1) the highest absolute values of factor loadings are obtained for x3 - Respect of a patient's dignity and for x11 - Modern medical equipment. For factor 2 (F2) the highest absolute values of factor loadings are obtained for x4 - Medical staff who are well trained and x10 - A welcoming and friendly environment. For factor 3 (F3) the highest absolute values of factor loadings are obtained for x1 - Proximity of hospital and doctor and for x8 - Healthcare that keeps you safe from harm. For factor 4 (F4) only high absolute values of factor loadings for x2 - Free choice of doctor. For factor 5 (F5) the highest absolute values of factor loadings are obtained for x5 - Cleanliness at the healthcare facility and x6 - Treatment that works.

Table 2: Factor Loadings for values x1-x11

Factor Loadings (Varimax raw) (Spreadsheet) Extraction: Principal components (Marked by * the absolute values of loadings which are >,700000)					
	<i>Factor - 1</i>	<i>Factor - 2</i>	<i>Factor - 3</i>	<i>Factor - 4</i>	<i>Factor - 5</i>
<i>x1</i>	0,166677	0,142808	-0,78813*	0,141164	-0,18306
<i>x2</i>	-0,09293	0,029121	-0,02369	-0,89605*	0,129952
<i>x3</i>	-0,81908*	-0,04441	0,221515	-0,206	0,093316
<i>x4</i>	0,036557	0,855193*	-0,1332	0,043961	-0,03117
<i>x5</i>	-0,02026	0,160733	0,253203	0,055084	-0,88519*
<i>x6</i>	0,32273	-0,00538	0,452833	0,058091	0,710811*
<i>x7</i>	0,275251	-0,21343	0,050653	-0,63484	-0,36679
<i>x8</i>	0,025737	0,159362	0,827511*	0,053579	-0,30088
<i>x9</i>	-0,57863	-0,21053	-0,18779	0,586067	-0,00809
<i>x10</i>	0,026482	-0,8376*	-0,1789	0,061616	0,156748
<i>x11</i>	0,792239*	-0,10129	0,061119	-0,23981	0,427477

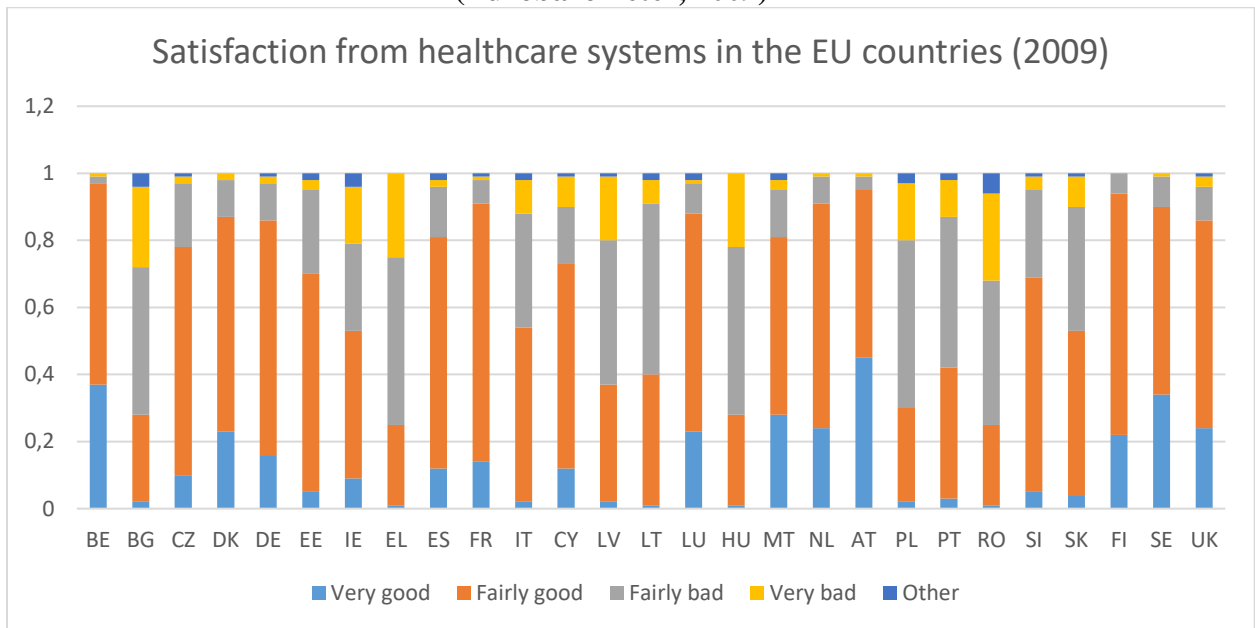
Source: elaborated by authors in Statistica.

⁸ DOSTAL, P. (2008): Pokročilé metody analýz a modelování v podnikatelství a veřejné správě.; BOROVIKOV, V. (2001): Statistica: iskusstvo analiza dannykh na komputere. Dlia professionalov.

On the Fig. 1 and Fig. 2 the results of the patients' satisfaction are shown.⁹

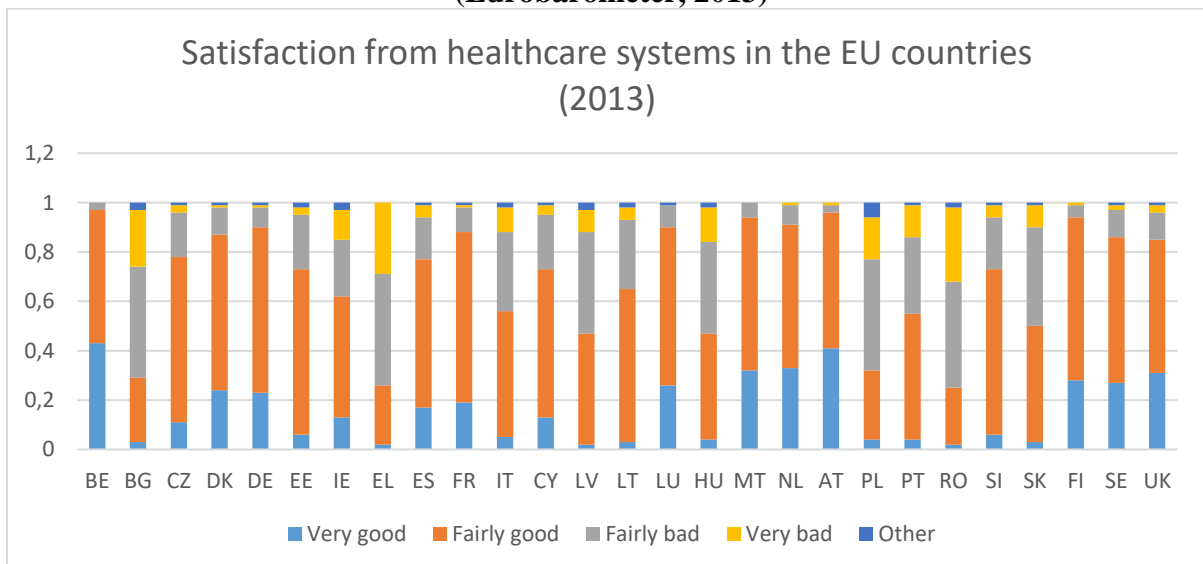
As it is clear seen there are countries with relatively high level of satisfaction, where more than 80% of respondents evaluated their satisfaction from healthcare system in their country as "good". As well as, there are countries with relatively low level of satisfaction, where more than 50% of respondents evaluated their satisfaction from healthcare system in their country as "bad".

Figure 1: Evaluation of the satisfaction from healthcare systems in the EU (Eurobarometer, 2009)



Source: elaborated by authors on the base of data Eurobarometer, 2009.

Figure 2: Evaluation of the satisfaction from healthcare systems in the EU (Eurobarometer, 2013)



Source: elaborated by authors on the base of data Eurobarometer, 2013.

⁹EUROBAROMETER (2009), (2013).

In 2009 more than 80% of respondents evaluated their satisfaction from healthcare system in their country as “good” in such countries as: Belgium, Denmark, Germany, Spain, France, Luxembourg, Malta, Netherlands, Austria, Finland, Sweden and UK.

In 2013 the results were similar with a little variety, in Spain in 2013 the evaluation was worse than in 2009. Thus, in such countries as Belgium, Denmark, Germany, France, Luxembourg, Malta, Netherlands, Austria, Finland, Sweden and UK more than 80% of respondents evaluated their satisfaction from healthcare system in their country as “good”.

Otherwise, respondents from such countries as Bulgaria, Greece, Latvia, Hungary, Poland and Romania demonstrated relatively low level of satisfaction from healthcare systems in 2009 and in 2013, more than 50% of respondents evaluated their satisfaction from healthcare system in their country as “bad”. In 2009 such results were observed for Latvia and Portugal, then in 2013 these countries improved their positions.

To evaluate the impact of the main indicators on the satisfaction from healthcare systems we used linear regression on the factors scores obtained due to the application of factor analysis (method of principal components). As dependent variable the indicator of respondents reported “very good satisfaction” from healthcare system in their country was used.

Such approach allows to avoid the problem of multicollinearity of the initial values of 11 indicators, which we had on the surveys.

In table 3 the results of the regression analysis are given.

As we can see from the results of the table 3 the statistically significant estimations were obtained for intercept (other factors), F2 and F5. The correlation for this model is more than 0,5 and we can suggest that mentioned factors have a middle impact for the satisfaction of the respondents from healthcare systems. Nevertheless, these factors should be taken into account for the improving public opinion and increasing share of respondents who evaluate their satisfaction from healthcare as “very good”.

Table 3: Results of the regression

Regression Summary for Dependent Variable: y1 R= 0,5634 Rsquar=0,31744 F(5,21)=1,9534 p=0,1279 Std.Err. of Estimate 0,116705						
	bst - coefficient in standardized model	Std.Err. - of bst	b	Std.Err. - of b	t(21)	p-value
Intercept			0,134074***	0,02246	5,96946	0,000006
F1	0,096957	0,180284	0,012309	0,022888	0,5378	0,596367
F2	0,395195	0,180284	0,050172**	0,022888	2,19206	0,039784
F3	-0,13171	0,180284	-0,01672	0,022888	-0,73059	0,473103
F4	0,098978	0,180284	0,012566	0,022888	0,54901	0,58879
F5	-0,35316	0,180284	-0,04484*	0,022888	-1,95892	0,063534

Note: *** - the estimation is statistically significant at level $p < 0,01$; ** - the estimation is statistically significant at level $p < 0,05$; * - the estimation is statistically significant at level $p < 0,1$.

Source: elaborated by authors in Statistica.

In our research we used statistical methods for the evaluation of impact of 11 indicators which are important for the patients on the indicator “satisfaction of the respondents from healthcare systems”. It should be noted that during last decade Eurobarometer had organized only two waves of the survey for the analysis of the mentioned indicators and satisfaction from healthcare systems; these surveys were carried out in 2009 and in 2013. It is not enough to evaluate changes of the public opinion during long-term period. Now in Eurostat the other set

of indicators is used and other methodology was applied, for other time period.¹⁰ It does not allow to provide the comparative analysis for the different periods of the evaluation of quality of healthcare in the countries of the EU. Thus, as one of the recommendations for more detail analysis of the problem of evaluation of quality of healthcare systems in the EU countries is to develop a regular system with standard general rules for the monitoring, collection and evaluation of the satisfaction of the respondents from healthcare systems in the EU countries.

Conclusion

Thus, it is important to take into account different aspects for the evaluation of the quality of healthcare. It is necessary to consider the evaluation quality from patients' aspects, from healthcare provider aspect and from resources of payment. According to the patients' aspects we should consider that patient is a beneficiary of healthcare services and his assessing quality of healthcare may be more or less subjective. Nevertheless, patient as beneficiary of healthcare services indirectly evaluate of quality of healthcare from provider aspect and from resources of payment (private or public). Therefore, it is important to increase quality of healthcare from provider aspect and improve the management and utilization of healthcare resources, enhance the professional level of healthcare workers, their organizational culture and empathy to the patients, implement more efficiently planning and time management.¹¹

In the case of the evaluation of quality of healthcare systems in the point of resources, it is important to develop fair and effective system of the collection and allocation of public funds. The systems of the financing healthcare may be different, such as public integrated model (Beveridge model), or public-contract model (Bismarck model) or national health insurance model. But all of these systems should support equal access to the main healthcare services for the population.

References:

1. BERGER, M. et al. (2003): *Health care cost, quality, and outcomes*. International Society for Pharmacoeconomics and Outcomes Research. USA, 2013.
2. BOROVIKOV, V. (2001): *Statistica: iskusstvo analiza dannykh na komputere. Dlia professionalov*. SPb: Piter, 2003.
3. DIXON A. (2006): *Learning from international models of funding and delivering health care*. Oxford Handbook of Public Health Practice: Oxford University Press, 2006.
4. DOSTAL, P. (2008): *Pokročilé metody analýz a modelování v podnikatelství a veřejné správě*. Brno: CERM, 2008.
5. MOSSIALOS, E. – DIXON, A. – FIGUERAS, J. – KUTZIN, J. (2002): *Funding health care: options for Europe*. Philadelphia: Open University Press, 2002.
6. Institute of Medicine (1990): *Medicare: A Strategy for Quality Assurance*. Washington DC: National Academy Press, 1990.
7. JOUMARD, I. – ANDRÉ, C. – NICQ, C. (2010): Health Care Systems: Efficiency and Institutions. OECD. In: *Economics Department Working Papers*, 2010, No. 769.
8. KOSTIČOVÁ, M. – OZOROVSKÝ, V. – BADALÍK, L. – FABIAN, G. (2011): *An Introduction to Social Medicine*. Bratislava, 2011.
9. TAVARES, A.I. – FERREIRA, P.L. (2020): Public satisfaction with health system coverage, empirical evidence from SHARE data. In: *Health Econ Manag*, 2020, Vol. 20, pp. 229–249.
10. TNS Opinion & Social. (2010): *Special Eurobarometer Patient safety and quality of healthcare*. No. 327 / Wave 722, 2010.

¹⁰ TAVARES, A.I. – FERREIRA, P.L. (2020): Public satisfaction with health system coverage, empirical evidence from SHARE data.

¹¹ JOUMARD, I. – ANDRÉ, C. – NICQ, C. (2010): Health Care Systems: Efficiency and Institutions. OECD.

11. TNS Opinion & Social (2013): *Special Eurobarometer Patient Safety and Quality of Care*. No. 411 / Wave EB80.2, 2013. ISBN 978- 92-79-38311-3.

Contacts:

prof. Aleksander Ostenda, PhD.

Faculty of Architecture, Civil Engineering and Applied Arts
University of Technology, Katowice
43 Rolna Str.
40555 Katowice
Poland
e-mail: aleksander.ostenda@wst.com.pl

Vira Dubrovina

Faculty of Economics and Management
Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kyiv National Trade and Economic University
8 Otakara Yarosha Str.
61045 Kharkiv
Ukraine
e-mail: monikavero1979@gmail.com

prof. Olena Martyniuk, DSc.

Institute of Law, Economics and International Relations
International Humanitarian University
3a Marshal Zhukov Avenue 15/9
65101 Odessa
Ukraine
e-mail: emartynuk2017@gmail.com

CHRONOLÓGIA VÝVOJA MEDZINÁRODNÉHO PRÁVNEHO RÁMCA NA POSKYTOVANIE PODPORY ZO STRANY HOSTITEĽSKEJ KRAJINY A JEJ SÚČASNÝ STAV V SR¹

CHRONOLOGY OF THE DEVELOPMENT OF THE INTERNATIONAL LEGAL FRAMEWORK FOR PROVIDING SUPPORT BY THE HOST COUNTRY AND ITS CURRENT SITUATION IN THE SR

Rudolf Pástor ^a – Pavel Bučka ^b

^a Katedra bezpečnosti a obrany, Akadémia ozbrojených síl gen. M. R. Štefánika, Demänová 393,
031 01 Liptovský Mikuláš, Slovensko, e-mail: rudolf.pastor@mil.sk

^b Katedra bezpečnosti a obrany, Akadémia ozbrojených síl gen. M. R. Štefánika, Demänová 393,
03101 Liptovský Mikuláš, Slovensko, e-mail: pavel.bucka@aos.sk

Abstrakt: Článok pojednáva o podpore hostiteľských krajín vo svetle vstupu SR do NATO. Od svojho vzniku sa Slovenská republika stala členom najuznávanejších svetových a regionálnych medzinárodných organizácií. Vstupom do NATO sa Slovenská republika stala nielen spotrebiteľom pasívnej bezpečnosti, ale začala byť aktívnym prispievateľom poskytujúcim vojenské kontingenty pre celý rad operácií medzinárodného krízového manažmentu v rôznych krajinách. Termín podpora hostiteľskej krajiny predstavuje konkrétnu civilnú a vojenskú podporu poskytovanú hostiteľskou krajinou v mene dislokovaného koaličného vojenského kontingentu, vysielajúcich národov alebo medzinárodných organizácií v oblasti operácie. V článku je objasnená chronológia krokov Slovenskej republiky v procese prístúpenia k medzinárodným právnym rámcovým štandardom pred rokom 2004 a po vstupe do NATO za účelom ich implementácie do slovenskej národnej legislatívy.

Kľúčové slová: Podpora hostiteľskej krajiny, hostiteľská krajina, rozvoj, plánovanie
JEL: K12, K22, K33

Abstract: The article deals with the support of host countries in the light of Slovakia's accession to NATO. Since its inception, the Slovak Republic has become a member of the most recognized world and regional international organizations. By joining NATO, the Slovak Republic has not only become a consumer of passive security, but has become an active contributor providing military contingents for a wide range of international crisis management operations in various countries. The term Host Nation Support means specific civilian and military support provided by the Host Nation on behalf of a deployed coalition military contingent, sending nations or international organizations in the area of the operation. The article clarifies the chronology of the Slovak Republic's steps in the process of accession to international legal framework standards before 2004 and after joining NATO in order to implement them into Slovak national legislation.

Key words: Host nation support, host nation, development, planning
JEL: K12, K22, K33

Úvod

¹ Táto práca bola podporená výstupmi projektu „Pracovisko analýz a simulácie informačných a bezpečnostných ohrození (PASIBO) – Analysis and Simulation of Information and Security Threats Workplace“, riešeným v rámci OP Výskum a vývoj, Prioritná os 1 Infraštruktúra výskumu a vývoja, Opatrenie 1.1 Obnova a budovanie technickej infraštruktúry výskumu a vývoja, kód výzvy OPVaV-2015/1.1/03-SORO, ITMS kód 26210120044.

Proces vstupu Slovenskej republiky (ďalej , Klen SR) do Severoatlantickej aliancie (ďalej len NATO²) bol úspešne zavŕšený odovzdaním ratifikačných listín dňa 29. marca 2004 vo Washingtone³ a znamenal jeden z najvyznamnejších historických medzníkov v novodobej histórii. Slovenská republika sa týmto dňom stala členskou krajinou NATO so všetkými právami a povinnosťami a teda jedným z garantov bezpečnostnej architektúry nielen v európskom, ale aj v globálnom priestore.⁴

Prijatím SR do NATO sa tak úspešne ukončila etapa prístupového procesu nielen pre príslušníkov Ozbrojených síl Slovenskej republiky (ďalej len OS SR), ale predovšetkým pre všetkých občanov SR. SR po vstupe do NATO prijalo princípy Severoatlantickej zmluvy, ktoré predstavujú garanciu a východiská pre zabezpečenie obrany na koalíčnom princípe. Koaličný charakter obrany však nepredstavuje len garancie v oblasti obrany, ale aj záväzok prispievať do spoločnej obrany a bezpečnosti spojencov, tzn. že členstvo rovnako zaväzuje k aktívnej účasti na upevňovaní mieru a stability vo svete.

Jednou z výziev, ktoré stáli pred SR po jej prijatí do NATO, bola príprava na prechod alebo pobyt a pôsobenie koalíčných vojsk na svojom území. Uvedená téma bola a pravdepodobne aj bude často diskutovanou vo vzťahu k historickej skúsenosti z okupácie z augusta 1968 a následného pobytu sovietskych vojsk, ktorá desiatky rokov traumatizuje a polarizuje našu spoločnosť v názoroch na pobyt a pôsobenie cudzích vojsk na našom území.

Pri detailnejšom pohľade na právne a finančné aspekty, či plánovacie predpoklady vrátane realizačných opatrení je zrejmé, že akákoľvek analógia nie je aplikovateľná.

Pri spracovaní článku sme použili metódu komparácie, ktorá má veľký význam pri objasňovaní procesov zmien, vývoja a dynamiky skúmaného problému a zákonitostí jeho vývoja. Okrem toho boli použité metódy analýzy a syntézy informácií, ktoré sa používajú vo všetkých etapách ako aj na všetkých stupňoch vedeckého bádania.

Cieľom článku bolo objasniť chronológiu krokov Slovenska v procese pristúpenia k medzinárodným právnym rámcovým štandardom pred rokom 2004 a po vstupe do NATO za účelom ich implementácie do slovenskej národnej legislatívy.

1 Vymedzenie pojmu a koncepcia podpory zo strany hostiteľskej krajiny

Termín podpora zo strany hostiteľskej krajiny (ďalej len HNS⁵) definuje spojenecká doktrína pre podporu zo strany hostiteľskej krajiny⁶ ako civilnú a vojenskú pomoc poskytovanú v mieri, kríze alebo vo vojne hostiteľskou krajinou spojeneckým silám a organizáciám, rozmiestneným, pôsobiacim, alebo prechádzajúcim cez územie hostiteľskej krajiny. Základom tejto pomoci sú záväzky vyplývajúce z dvojstranných alebo mnohostranných dohôd uzavretých medzi hostiteľskými krajinami, organizáciami NATO alebo štátmi, ktorých sily pôsobia na jej území. NATO tak definuje HNS ako civilnú a vojenskú podporu poskytovanú hostiteľskou krajinou v mieri, kríze a konflikte spojeneckým ozbrojeným silám a organizáciám (vrátane ich civilných súčastí) podieľajúcim sa na spoločnom obrannom úsilí v súlade s ustanoveniami čl. 3 a čl. 5 Severoatlantickej zmluvy.⁷ EÚ používa obdobnú definíciu HNS ako NATO⁸.

² North Atlantic Treaty Organization (ang.).

³ Zákon 301/2004 Z.z. Oznámenie Ministerstva zahraničných vecí Slovenskej republiky o uzavretí Severoatlantickej zmluvy.

⁴ MAREK, J. (2017): Globalizácia ako aktér medzinárodnej bezpečnosti 21. storočia. 2017, s. 297-303.

⁵ Host Nation Support.

⁶ AJP-4-5 Allied Joint Doctrine for Host Nation Support, Edition B, Version 1, May 2013.

⁷ AJP-4.5 (Allied Joint Doctrine for Host-Nation Support), Memorandum of Understanding Between Ministry of Defence of the Slovak Republic and Supreme Headquarters Allied Powers Europe and Headquarters, Supreme Allied Commander Transformation Regarding the Provision of Host Nation Support for the Execution of North Atlantic Treaty Organization Operations and Exercises.

⁸ Host Nation Support Concept for EU-led Military Operations.

Poskytovanie HNS zahraničným ozbrojeným silám pôsobiacim na území hostiteľskej krajiny je medzinárodným záväzkom SR a je integrálnou súčasťou zabezpečenia kolektívnej obrany NATO. Výraznou mierou prispieva k efektívnemu pôsobeniu spojeneckých ozbrojených síl na jej území, resp. pri ich presune na územie iného štátu pri príprave a plnení úloh kolektívnej obrany⁹, respektíve vzájomnej obrany¹⁰ zo strany členských krajín NATO, ale aj EÚ. Poskytovanie HNS je plánované na základe identifikovaných požiadaviek spojeneckých ozbrojených síl¹¹.

Požiadavky na HNS sú determinované plánovaným rozsahom prítomnosti zahraničných ozbrojených síl (počty osôb, výzbroje, techniky a materiálu) a časovým hľadiskom (čas medzi aktiváciou a príchodom zahraničných ozbrojených síl a predpokladaná doba poskytovania HNS). Možnosti rozsahu poskytnutia HNS zo strany hostiteľskej krajiny sú ovplyvnené bezpečnostnou situáciou (stav bezpečnosti, resp. krízová situácia).

Cieľom HNS je výrazne zníženie nákladov na vedenie operácií pod vedením NATO a dosiahnutie vyššej efektívnosti podpory prostredníctvom implementácie mnohonárodných spoločných postupov uvedených v Spojeneckej doktríne pre podporu zo strany hostiteľskej krajiny, zahŕňajúce jej plánovanie a uzavretie stálych memoránd o porozumení a technických dohôd spravidla vopred.

HNS tak tvorí základný doplnok organickej podpory a preto je využívaná v čo najširšom možnom rozsahu, na základe národnej legislatívy hostiteľskej krajiny, národných priorit a v rozsahu ktoré umožňujú jej národné kapacity. Princípy poskytovania HNS sú uvedené v memorande o porozumení o poskytovaní HNS, spravidla dohodnutom a uzavretom medzi hostiteľskou krajinou a určeným veliteľom NATO. Vysielajúcim krajinám je odporúčané pristúpiť k tomuto memorandu o porozumení ktoré podmieňuje poskytovanie HNS. Samotné realizačné podmienky, podľa ktorých sa poskytovanie HNS riadi, sú riešené a uvedené v podriadených dohodách uzatvorených spravidla na mnohonárodnom princípe alebo bilaterálne, vysielajúcimi krajinami priamo s hostiteľskými krajinami. Pri tvorbe dohôd o HNS a počas rokovaní je dôležitá úzka spolupráca odborných, právnych a finančných orgánov hostujúcej krajiny, vysielajúcich krajín a príslušného veliteľstva NATO.

Ak situácia dovoľuje, príslušný spojenecký veliteľ koordinuje rokovania medzi účastníkmi prostredníctvom Spoločného riadiaceho výboru a riadi rokovania a vývoj dohôd o HNS aj na nižších úrovniach. Členmi Spoločného riadiaceho výboru podpory zo strany hostiteľskej krajiny sú predstavitelia hostujúcej krajiny, predstavitelia vysielajúcich krajín vrátane potencionálnych vysielajúcich krajín, pričom plánovanie HNS musí neustále udržiavať krok súbežne s vypracovávaným operačným plánom tak, aby koncepcia HNS priebežne zaisťovala plnú podporu operačného plánu v jeho jednotlivých fázach.

Po uzavretí memoranda o porozumení o HNS musia byť dostupné zdroje v rámci hostiteľskej krajiny pridelené a harmonizované s predloženými požiadavkami na HNS hostiteľskej krajine, čo je zabezpečované vypracovaním spoločných realizačných opatrení.

Mimo skutočnosti, že dôvodom pre prijímanie HNS je ekonomická výhodnosť nákladovosti pre NATO a vysielajúce krajiny, má táto podpora v neposlednom rade ekonomický prínos pre hostiteľské krajiny, nakoľko jej poskytovanie je predmetom platieb a refundácií počas pôsobenia koalíčných vojsk na ich územiach. Mechanizmy pre poskytovanie HNS sú aplikované strategickými veliteľstvami NATO, členskými krajinami NATO, krajinami NATO Partnerstva za mier, krajinami Stredomorského dialógu, Istanbulskej iniciatívy k spolupráci a ostatnými krajinami pôsobiacim či už ako hostiteľské, alebo vysielajúce krajiny. Rozsah požadovanej HNS je značne rôznorodý, závisiaci na požiadavkách vysielajúcich krajín

⁹ Čl. 3 a čl. 5, Severoatlantická zmluva zo 4. apríla 1949 (Oznámenie Ministerstva zahraničných vecí Slovenskej republiky č. 301/2004 Z. z.).

¹⁰ Čl. 42.7. Zmluvy o EÚ (tzv. mutual defence clause) a čl. 222 Zmluvy o fungovaní EÚ (tzv. solidarity clause).

¹¹ Concept of requirements (COR), Statement of requirements (SOR), Graduated Response Plan (GRP).

a konkrétnych možnostiach hostiteľskej krajiny bez toho, aby poskytovanie podpory pri pobyte cudzích vojsk na území hostiteľskej krajiny spôsobil nedostatok tovarov, prípadne nedošlo k súťaženiu o nedostatkové zdroje, čo je jedným zo základných princípov pre jej prijímanie.

2 Stručná chronológia prístupového procesu SR do NATO podľa medzinárodných právnych dokumentov majúciim vplyv na poskytovanie podpory zo strany hostiteľskej krajiny

Potvrdením politického rozhodnutia SR o vôli začleniť sa do euroatlantických štruktúr bolo podpísanie rámcového dokumentu Partnerstva za mier (ďalej len PpP¹²) dňa 9.2.1994. Ešte v tom istom roku (23.11.1994) pristúpila SR k individuálnemu programu spolupráce a súčinnosti s NATO v rámci PpP.

Ako prvá z kandidátskych krajín PpP uzatvorila SR s NATO (11.8.1995) Dohodu o štatúte síl Partnerstva za mier (ďalej len SOFA PpP¹³), ktorá bola následne ratifikovaná Národnou radou SR (ďalej len NR SR) uznesením č. 185 z 8.9.1995 a zverejnená v Zbierke zákonov SR ako oznámenie MZV SR.¹⁴

Vláda SR a NATO podpísali dohodu¹⁵ (18.12.1995) umožňujúcu prechod ozbrojených síl cudzích štátov územím SR v operáciách pod vedením NATO.

Prvé kolo intenzívneho dialógu s NATO o vstupe bolo zahájené (18. 3. 1996 v Bruseli) po odovzdaní individuálneho dokumentu o prehľade stavu prípravy SR na členstvo. Tento dokument obsahoval taktiež pohľad SR na vtedajšiu bezpečnostnú situáciu v strednej Európe, bol zameraný na vtedajšie závažné politické otázky a bol postúpený NATO 3.5.1996 v Bruseli.

Počas návštevy delegácie Severoatlantického parlamentného zhromaždenia (ďalej len NAA¹⁶) na Slovensku (15.-17.6.1996), vtedajší predseda NAA nemecký diplomat Karsten Voigt rokoval so slovenskými predstaviteľmi o prístupovom procese do NATO. Napriek jeho vtedajším vyjadreniam vo vzťahu k vnímaniu demokracie, SR zahájila (25.6.1996) druhé kolo písomného individuálneho dialógu medzi SR a NATO.

Dňa 28.7.1999 podpísaním dodatkového protokolu k Dohode o štatúte síl SOFA PpP implementovala SR Parížsky protokol k dohodám o štatúte síl (SOFA PpP) priznávajúci strategickým veliteľstvám NATO a ich podriadeným veliteľstvám právnu subjektivitu podľa medzinárodného práva¹⁷.

Americký kongres na svojom septembrovom zasadaní v roku 1996 vynechal SR z dôvodu nedostatkov v demokracii na rozdiel od Českej republiky, Maďarska, Poľskej republiky a Slovinska z prístupového procesu pre vstup kandidátov do NATO, no vtedajší prezident SR Michal Kováč pokračoval počas svojej návštevy v Bruseli v dňoch 16.-17.10.1996 v rokovaní o integračnom procese do NATO s vtedajším Generálnym tajomníkom NATO (ďalej len GT NATO) Javierom Solanom. Druhé kolo individuálnych konzultácií medzi SR a NATO pokračovalo v októbri 1996 výmenou informácií spojených s rozširovaním NATO a ratifikačnými procesmi v oblastiach jadrovej politiky a hospodárskeho vývoja SR. Následne, 11.12.1996 vtedajší minister zahraničných vecí SR (ďalej len MiZV SR) Pavol Hamžík potvrdil počas svojej návštevy v Bruseli GT NATO integračné ambície SR.

¹² Partnership for Peace (ang.).

¹³ Status of Forces Agreement (ang.).

¹⁴ Zákon 324/1997 Z.z.

¹⁵ Zákon 248/1996 Z.z. Ministerstva zahraničných vecí Slovenskej republiky o podpísaní Dohody medzi vládou Slovenskej republiky a Organizáciou Severoatlantickej zmluvy o vykonávacích dohodách o prechode ozbrojených síl.

¹⁶ North Atlantic Assembly.

¹⁷ Zákon 370/2001 Z.z. z 18.októbra 2013, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 475/2005 Z.z. o výkone trestu odňatia slobody a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

Referendum o vstupe do NATO sa konalo 23.5.1997 v politickej atmosfére, kedy vstup nemal plnú podporu vládnuccich politických strán, čomu zodpovedala aj 10% účasti obyvateľstva SR na referende, v dôsledku čoho bolo referendum vyhlásené za neplatné. Madridský summit Aliancie (8.-9.7.1997), ktorého sa zúčastnila slovenská delegácia na čele s vtedajším premiérom Vladimírom Mečiarom sa v dôsledku nespĺňania kritérií v oblasti demokracie, aj napriek vynaloženému úsiliu, niesol v znamení neúspechu v oblasti zahraničnej politiky a SR neobdržala pozvánku na členstvo do NATO a teda nenaplnili sa jej strategické integračné ambície.

Po výmene vlády navštívil v dňoch 5.- 6.11.1998 novo vymenovaný predseda vlády Mikuláš Dzurinda sídlo NATO v Bruseli, kde deklaroval pevné odhodlanie vlády SR zahájiť nové rokovania o vstupe do NATO, v dôsledku čoho SR obdržala od NATO pozvanie na individuálne rozhovory.

Prelomovým, pre snahu o začlenenie do NATO, bol Washingtonský summit konaný v dňoch 23.- 25.4.1999, na ktorom bola SR opätovne zaradená na zoznam kandidátskych krajín na vstup do NATO.

Následne, dňa 28.7.1999 podpísaním dodatkového protokolu k Dohode o štatúte síl SOFA PfP implementovala SR Parížsky protokol k dohodám o štatúte síl (SOFA PfP) priznávajúci strategickým veliteľstvám NATO a ich podriadeným veliteľstvám právnu subjektivitu podľa medzinárodného práva¹⁸.

Po obdržaní pozvánky na rokovania o vstupe do NATO, vláda SR schválila 6.10.1999 Národný program prípravy na členstvo v NATO, ktorý bol (11.10.1999) odovzdaný v sídle NATO na posúdenie a ktorého plnenie jednotlivými ministerstvami sa stalo predmetom pravidelných rokovaní a hodnotení na úrovni vlády SR.

Dňa 15. 2. 2000 navštívil SR vtedajší vrchný veliteľ pre Európsku politiku NATO pri Úrade MO USA Joseph Garrett a rokoval s vtedajším ministrom obrany Pavlom Kanisom o vstupe do NATO. Výsledkom bola takzvaná Garrettova správa, ktorá obsahovala odporúčania pre rezort obrany. Dňa 23.2.2000 navštívil SR námestník GT NATO Edgar Buckley s cieľom vyhodnotiť plnenie partnerských cieľov v rámci NP PRENAME čoho výsledkom bola správa, ktorá bola referenčným dokumentom pre rokovanie Severoatlantickej rady (ďalej len NAC¹⁹) a SR pri vyhodnotení plnenia ročného programu prípravy na členstvo. na svojom rokovaní. Dňa 7.4.2000 NAC, pozostávajúc zo stálych predstaviteľov 19 členských krajín NATO, prerokovala správu o pokroku SR v oblasti implementácie akčného plánu pre členstvo.

Dňa 11. 5. 2000 pricestoval do SR na historicky prvú oficiálnu návštevu vtedy vymenovaný GT NATO George Robertson, ktorý sa mimo iného zúčastnil aj mimoriadneho zasadania vládneho výboru pre prípravu SR na členstvo v NATO, čo bolo mimoriadne pozitívne vnímané po neúspechu predchádzajúcej vlády. V snahe naviazať na predchádzajúce kroky, SR odovzdala dňa 28. 9. 2000, v sídle NATO, aktualizovaný ročný plán prípravy na členstvo v NATO, ktorý obsahoval základné úlohy a ciele v politickej, ekonomickej, vojenskej, obrannej a bezpečnostnej oblasti, ako aj úlohy v oblasti zdrojov a legislatívy.

Dňa 13. 6.2001 na mimoriadnej schôdzke prezidentov a premiérov členských krajín NATO v Bruseli bolo rozhodnuté, že nepozvanie žiadnej krajiny neprichádza do úvahy a SR, ako aj ostatné kandidátske krajiny sa dočkali veľmi silného signálu, že pozvánku môžu očakávať na Pražskom summite NATO v novembri 2002.

Dňa 5.11.2001 SR opäť navštívil GT NATO George Robertson a okrem najvyšších ústavných činiteľov SR rokoval aj s poslancami zahraničného a bezpečnostného výboru NR SR, ako aj s poslaneckou skupinou za rýchlu integráciu do NATO vytvorenú vládou Mikuláša Dzurindu.

¹⁸ Zákon 370/2001 Z.z. z 18.októbra 2013, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 475/2005 Z.z. o výkone trestu odňatia slobody a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

¹⁹ North Atlantic Council (ang.).

V snahe o čo najrýchlejšiu integráciu do NATO, vtedajší štátny tajomník MO SR Jozef Pivarčí na základe poverenia podpísal dňa 7.5. 2002 v Luxemburskom vojvodstve Memorandum o porozumení medzi SR a organizáciou NATO pre technické zabezpečenie a zásobovanie (NAMSO²⁰) a spolupráci v oblasti logistického zabezpečení.²¹ Po návšteve ministrom obrany USA Donaldom Rumsfeldom (22. 11. 2002) počas ktorej rokoval s najvyššími ústavnými činiteľmi SR o pozvánke a o procese vstupu SR do NATO bolo zrejmé, že euroatlantické integračné ambície SR budú pravdepodobne naplnené.

SR zahájila rozhovory o vstupe do NATO dňa 9. 12. 2002 v Bruseli a o niekoľko dní (13.2.2003) delegácia SR absolvovala v sídle NATO záverečné kolo týchto rozhovorov. Dňa 10. 3. 2003 navštívil GT NATO George Robertson po tretí krát SR a počas nej potvrdil pozvanie do NATO. Po jeho návrate veľvyslanci členských krajín NATO (26.3.2003) podpísali v Bruseli protokoly o prijatí siedmich nových krajín (Slovenska, Slovinska, Estónska, Litvy, Lotyšska, Bulharska a Rumunska) za členov NATO.

NR SR na svojom zasadaní (10. 4. 2003) vyslovila súhlas s prístupom SR do NATO pričom z celkového počtu 136 členov parlamentu hlasovalo za schválenie zmluvy a pristúpenie k nej 124 poslancov, proti hlasovalo 11 poslancov a jeden poslanec sa zdržal hlasovania. Tým bola splnená podmienka daná Ústavou SR, ktorá vyžadovala rozhodnúť o schválení medzinárodnej zmluvy väčšinou poslancov, čo znamenalo minimálne 76 hlasmi.

USA oficiálne vyslovili (8. 5. 2003) svoj bezvýhradný súhlas a podporu rozšíreniu NATO o sedem nových krajín. Prijatie nových siedmich krajín strednej a východnej Európy schválil senát USA jednohlasne. Vstup nových členských krajín do NATO bol postupne ratifikovaný všetkými parlamentmi vtedajších členských krajín NATO. Na základe rozhodnutia veľvyslancov 19 členských krajín NATO (18.6.2003) rozhodla, že sedem pozvaných krajín je dostatočne pripravených chrániť utajované skutočnosti a od 19.6.2003 sa ich predstavitelia mohli zúčastňovať všetkých zasadnutí orgánov NATO. Otvorením výborov NATO pre SR vstúpila integrácia naša a ďalších budúcich členov do novej etapy a slovenskí predstavitelia sa začali zúčastňovať na zasadnutiach aj najvyššieho orgánu NATO - Severoatlantickej rady.

Proces vstupu do NATO bol úspešne zavŕšený odovzdaním ratifikačných listín dňa 29.3. 2004 vo Washingtone po ukončení ratifikačného procesu prístupových protokolov a znamenal jeden z najvýznamnejších historických medzníkov v jeho novodobej histórii. Dňa 2.4.2004 bola počas slávnostného ceremonálu pri príležitosti prijatia nových členských krajín vztýčená vlajka SR v sídle NATO.

Dňa 10.3.2011 podpísal za SR vtedajší MiO SR Ľubomír Galko a hlavný veliteľ spojeneckých síl v Európe (ďalej len SACEUR²²) admirál James Stavridis Stále memorandum o porozumení o poskytovaní HNS medzi SR a NATO.²³

3 Vývoj situácie v oblasti HNS po samite NATO po roku 2014

Po zhoršení bezpečnostnej situácie vo východnej Európe prijali hlavy štátov a vlád členských krajín NATO počas waleského samitu (2014) tzv. Akčný plán pripravenosti, ktorého cieľom bolo zlepšiť spôsobilosti kolektívnej obrany NATO a zároveň posilniť schopnosť krízového riadenia NATO²⁴. Cieľom tohto plánu bolo výrazné posilnenie spôsobilostí síl rýchlej reakcie NATO prostredníctvom vytvorenia jednotiek veľmi vysokej pripravenosti.

²⁰ NATO Maintenance and Supply Organization (ang.).

²¹ Neskôr reorganizovaná na NSPO - NATO Support and Procurement Organization (ang.).

²² Supreme Allied Commander in Europe.

²³ Memorandum of understanding between Ministry of Defense of the Slovak Republic and Supreme Headquarters Allied Powers Europe and Headquarters, Supreme Allied Commander Transformation regarding the provision Host Nation Support for execution of North Atlantic Treaty Organisations Operation and Exercises signed on March 10,2011 in Brussels.

²⁴ NATO Graduated Response Plan.

Zároveň boli na území členských krajín NATO nachádzajúcich sa na jeho východnom krídle²⁵ vytvorené jednotky na integráciu síl NATO, ktorých úlohou je podporovať rýchle a plynulé nasadenie spojeneckých jednotiek na území hostiteľskej krajiny²⁶.

Od varšavského samitu (2016) prijalo NATO viacero opatrení na podporu nasaditeľnosti a udržateľnosti spojeneckých vojsk v rámci celého územia NATO. Jedným z dokumentov na podporu týchto opatrení je plán SACEURa²⁷ na podporu spojeneckých vojsk, ktorý bol prijatý na úrovni hláv štátov na bruselskom samite NATO (2018). SR sa spolu s ostatnými členskými krajinami NATO zaviazala venovať implementácii tohto plánu najvyššiu prioritu na národnej úrovni.²⁸

Implementácia plánu vyžaduje komplexný prístup na úrovni vlády SR, vrátane národného plánovania a medzirezortnej spolupráce civilných a vojenských aktérov v čase mieru, krízy a konfliktu.

Nakoľko pre HNS je kľúčová spolupráca a koordinácia medzi NATO, krajinami, ktorých ozbrojené sily pôsobia na území hostiteľskej krajiny a hostiteľskou krajinou, efektívnosť pôsobenia spojeneckých vojsk na území členskej krajiny je do veľkej miery závislá od kvality a rozsahu podpory zo strany hostiteľskej krajiny. Poskytovanie HNS tak presahuje kompetencie národných vojenských autorít, a preto vyžaduje prijatie komplexných systémových opatrení na úrovni vlády.

4 Právne aspekty plánovania podpory zo strany hostiteľskej krajiny

Základný medzinárodnoprávny rámec pre HNS vytvárajú Severoatlantická zmluva²⁹, NATO SOFA³⁰, PfP SOFA³¹, Ottawská dohoda³², Parížsky protokol³³, Zmluva o EÚ, Zmluva o fungovaní EÚ a EÚ SOFA³⁴. Rámcovými dokumentmi upravujúcimi štruktúru a zabezpečenie systému podpory hostiteľskej krajiny ozbrojeným silám členských štátov NATO na území SR sú Memorandum o porozumení medzi MO SR a NATO (MoU)³⁵ a Stála technická dohoda VJTF³⁶. Ďalšími dokumentmi, ktoré upravujú problematiku poskytovania HNS sú princípy a politika NATO pre HNS³⁷, Doktrína NATO pre HNS (AJP-4.5), Koncept HNS pre vojenské operácie pod vedením EÚ a ďalšie štandardizačné dokumenty.

²⁵ Deklarácia zo samitu NATO vo Walese (2014).

²⁶ Base Support Arrangement Between the Slovak Republic Represented by the Ministry of Defence and Supreme Headquarters Allied Powers Europe Represented by Allied Joint Force Command Brunssum Regarding Base Support to NATO Force Integration Unit.

²⁷ SACEUR (Supreme Allied Commander in Europe) – najvyšší veliteľ spojeneckých vojsk v Európe.

²⁸ Deklarácia zo samitu NATO v Bruseli (2018).

²⁹ Severoatlantická zmluva zo 4. apríla 1949 (Oznámenie Ministerstva zahraničných vecí Slovenskej republiky č. 301/2004 Z. z.).

³⁰ Zmluva medzi štátmi, ktoré sú zmluvnými stranami Severoatlantickej zmluvy, vzťahujúca sa na status ich ozbrojených síl z 19. júna 1951 (Oznámenie Ministerstva zahraničných vecí Slovenskej republiky č. 566/2004 Z. z.).

³¹ Partnership for Peace Status of Forces Agreement.

³² Dohoda o statuse Organizácie Severoatlantickej zmluvy, predstaviteľov štátov a medzinárodného personálu z 20. septembra 1951 (Oznámenie Ministerstva zahraničných vecí Slovenskej republiky č. 95/2005 Z.z.).

³³ Protokol o statuse Medzinárodných vojenským veliteľstiev zriadených podľa Severoatlantickej zmluvy z 28. augusta 1952 (Oznámenie Ministerstva zahraničných vecí Slovenskej republiky č. 551/2004 Z. z.).

³⁴ EU SOFA – Host Nation Support Concept for EU – led Military Operations.

³⁵ Memorandum of Understanding between the Ministry of Defence of the Slovak Republic and Supreme Headquarters Allied Powers Europe and Headquarters, Supreme Allied Commander Transformation regarding the provision of host nation support for the execution of North Atlantic Treaty Organization operations and exercises z 10. March 2011.

³⁶ Technical Arrangement between Supreme Headquarters Allied Powers Europe (SHAPE) and the Ministry of Defence of the Slovak Republic regarding the provision of host nation support for activities concerning Allied Forces in the context of Very High Readiness Joint Task Force z 22. Maj 2018.

³⁷ MC 334 NATO Principles and Policies for Host Nation Support.

Základný vnútroštátny právny rámec pre vyslovenie súhlasu s prítomnosťou zahraničných ozbrojených síl na území SR a prechodom zahraničných ozbrojených síl cez územie SR predstavuje Ústava SR, ktorá stanovuje príslušné oprávnenia Národnej rade SR³⁸ a vláde SR³⁹. Základný rámec poskytovania HNS zahraničným ozbrojeným silám prijatým na území SR je stanovený zákonom č. 319/2002 Z. z. o obrane SR v znení neskorších predpisov. Pod pojmom zahraničné ozbrojené sily prijaté na území SR sú chápané zahraničné ozbrojené sily s ktorých prítomnosťou na území resp. prechodom cez územie vyslovili súhlas ústavné orgány SR.

Dohody o podpore zo strany hostiteľskej krajiny sú vzájomne dohodnutými medzinárodnými vyhláseniami zainteresovaných strán zahrňujúce princípy a postupy, ktorými sa poskytovanie HNS bude riadiť. Aj keď sami o sebe nie sú právne záväzné, musia byť v súlade s domácim právom a praxou hostiteľských krajín, vysielajúcich krajín, ako aj s pravidlami vzťahujúcimi sa na aktivity NATO uzatvorené tak, aby sa bolo možné o nich pri realizácii HNS opierať. Pre určité krajiny môžu tieto dohody rovnako obsahovať aj medzinárodné právne aspekty. Z uvedených dôvodov je zásadným právne poradenstvo v priebehu všetkých etáp prípravy dohôd o poskytovaní HNS. Na základe platných zvyklostí v rámci moderných medzinárodných vzťahoch dohody SOFA určujú vzťahy medzi hostiteľskou krajinou a vysielajúcou krajinou týkajúce sa prítomnosti a činnosti síl vysielajúcich krajín na území HN podľa nasledujúcich zásad:

- NATO dohoda o štatúte síl (ďalej NATO SOFA)⁴⁰ alebo NATO dohoda o štatúte síl PpP (ďalej NATO SOFA PpP⁴¹) a doplnkové dohody v princípe riešia a zahrňujú zásadné otázky týkajúce sa poskytovania HNS. Ak je to potrebné, doplnok k dohode o štatúte síl alebo k dohode o HNS bude upravený na základe jej poskytovania zo strany hostiteľskej krajiny alebo na základe iných skutočností počas operácie.
- Dohody o štatúte síl špecifické pre misiu sa stali praxou v situáciách, v ktorých nie je v platnosti existujúca dohoda o štatúte síl s konkrétnou krajinou na ktorej území je operácia alebo cvičenie plánované. Možno však očakávať, že OSN a NATO dohodnú základné mechanizmy, umožňujúce napríklad operácie na podporu mieru (PSO⁴²) a podporu prechodu cez hranice z územia mimo krajiny, ktorá je objektom operácie či cvičenia. Tieto dohody zastrešujú národné komponenty, sily NATO a činnosť vojenských veliteľstiev NATO, vrátane mnohonárodných logistických zariadení. Dohoda o HNS bude základným prvkom umožňujúcim plnenie úloh.
- Parížsky protokol spoločne s ďalším dodatkovým protokolom (o veliteľstvách) k dohodám o štatúte síl (SOFA)⁴³ spolu s inými skutočnosťami priznávajú strategickým veliteľstvám NATO a podriadeným veliteľstvám štatút právnických subjektov podľa medzinárodného práva a domáceho práva ratifikujúcich krajín. Tieto zmluvy sú zdrojom právnej kompetencie umožňujúcej vojenským veliteľstvám NATO preberať záväzky, uplatňovať práva a požívať výhody, pričom môžu taktiež rozšíriť štatút personálu národných síl podľa SOFA na medzinárodné sily spojeneckých veliteľstiev.
- V prípadoch, keď si uskutočnenie operácie vyžaduje špecifickú SOFA, alebo prispôsobený doplnok k existujúcej SOFA, je dôležité aby bol odborný personál súčasťou plánovacieho

³⁸ čl. 86, písm m) Ústava Slovenskej republiky Zbierka zákonov č. 460/1992 z 1. septembra 1992.

³⁹ čl. 119, písm o) Ústava Slovenskej republiky Zbierka zákonov č. 460/1992 z 1. septembra 1992.

⁴⁰ Podpísaná 11.8.1996 v Bruseli.

⁴¹ Partnerstvo za mier.

⁴² Peace Support Operation (ang.).

⁴³ SR pristúpila dňa 28.7.1999 podpísaním MOU v Bruseli (Zákon 370/2001 Z.z. z 18. októbra 2013, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 475/2005 Z.z. o výkone trestu odňatia slobody a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov).

procesu. Nakoľko SOFA a dohoda o HNS sa prerokovávajú oddelene je nevyhnutné zaistiť, aby dohoda o štatúte síl alebo jej dodatok primerane riešili oblasti s ohľadom na prerokovávanie špecifickej dohody o HNS. V iných prípadoch môže byť SOFA alebo dodatok k nej rozšírený do formy jediného celkového dokumentu s podrobnosťami v jednotlivých špecifických funkčných oblastiach poskytovania podpory.

5 Finančné aspekty plánovania podpory zo strany hostiteľskej krajiny

HNS poskytovaná silám NATO alebo silám vysielajúcich krajín je vo všeobecnosti predmetom finančných refundácií a úhrad. Výšky úhrad závisia na národných cenových štandardoch, ktoré budú poskytnuté veliteľom NATO alebo vysielajúcim krajinám. Ak národné cenové štandardy neboli špecifickované, podrobnosti úhrad by mali byť dohodnuté v priebehu procesu vypracovania dohôd o HNS. Financovanie úhrad za poskytovanú HNS môže byť národné, zdieľané mnohonárodné alebo spoločné financovanie NATO, podľa špecifickácií uvedených v dohodách o podpore zo strany hostiteľskej krajiny. Je dôležité, aby podľa možností boli všetky finančné aspekty súvisiace s úhradami dohodnuté pred rozmiestnením spojeneckých síl. Finančné princípy, použiteľné pre operáciu alebo cvičenie by mali byť uvedené v MOU o HNS spolu s podrobnými opatreniami pre úhradu a zdieľanie nákladov, vrátane vzorcov pre výpočet nákladov uvedených v technických dohodách. O financovaní operačnej infraštruktúry spravídla rozhoduje NAC, ktorý je zároveň subjektom oprávneným schvaľovať iné ako národné financovanie. Pristúpenie vysielajúcich krajín k MOU o HNS nijako nezaväzuje tieto krajiny finančne, ani z neho nevyplýva akákoľvek finančná zodpovednosť zo strany hostujúcej krajiny za vytvorenie alebo údržbu infraštruktúry na podporu operačných plánov. Hlavným prostriedkom pre objasnenie špecifických opatrení v súlade s podrobným dohodnutým multilaterálnym alebo bilaterálnym finančným usporiadaním sú technické dohody. Samotné vysielajúce krajiny spravídla ratifikujú tieto dokumenty, aj keď ich kolektívne vypracovanie koordinuje príslušný veliteľ NATO.

6 Súčasný stav v oblasti poskytovania HNS a identifikácia nedostatkov

V stave bezpečnosti je HNS poskytovaná pri presunoch zahraničných ozbrojených síl prechádzajúcich cez územie Slovenskej republiky, medzinárodných cvičeniach, resp. inej forme medzinárodnej spolupráce⁴⁴, napr. aktivít smerujúcich k odstrašeniu potenciálneho protivníka prostredníctvom prítomnosti zahraničných ozbrojených síl na území Slovenskej republiky (ďalej len „odstrašenie potenciálneho protivníka“). Na základe požiadavky NATO spracúva ministerstvo informácie o dostupných spôsobilostiach Slovenskej republiky využiteľných pre potreby operačného plánovania NATO v oblasti HNS (tzv. Katalóg HNS). Poskytovanie HNS v súčasnosti zabezpečuje MO SR a OS SR prostredníctvom svojich vojenských spôsobilostí, ktoré nie sú z pohľadu plnenia medzinárodných záväzkov Slovenskej republiky postačujúce.

V prípade poskytovania HNS pri odstrašovaní potenciálneho protivníka prostredníctvom prítomnosti zahraničných ozbrojených síl na území SR, resp. realizácie dodatočných požiadaviek NATO na poskytnutie spôsobilostí HNS, vzniká potreba na zabezpečenie tovarov a služieb v extrémne krátkom čase v horizonte niekoľkých dní. Z tohto pohľadu sa proces verejného obstarávania komodít pre HNS, ktoré nespádajú pod výnimky zákona č. 343/2015 Z. z. o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov sa javí ako nepostačujúce.

V krízovej situácii (vojna a vojnový stav) je HNS poskytovaná zahraničným ozbrojeným silám pri zabezpečovaní kolektívnej obrany na území SR resp. pri ich presune na územie iného štátu pri plnení úloh kolektívnej obrany, pričom z hľadiska rozsahu poskytovania

⁴⁴ Zákon č. 321/2002 Z.z. o ozbrojených silách Slovenskej republiky.

HNS zahŕňa obrannú infraštruktúru,⁴⁵ dodávky tovarov na dopĺňanie strát a spotreby aj zo štátnych hmotných rezerv, dodávky služieb a činností (najmä zdravotnícke, finančné, veterinárne, dopravné, poštové, komunálne a opravárenské služby, elektronické komunikačné služby, výrobná a stavebná činnosť).

Poskytovanie HNS spojencom sa riadi príslušnými ustanoveniami zákona č. 319/2002 Z. z. o obrane pri príprave a plnení úloh v oblasti podpory obrany štátu prostredníctvom ministerstiev, ostatných ústredných orgánov štátnej správy (ďalej len „OÚOŠS“), ďalších orgánov štátnej správy s celoštátnou pôsobnosťou, miestnymi orgánmi štátnej správy, obcami a vyššími územnými celkami a ustanoveniami zákona č. 179/2011 Z. z. o hospodárskej mobilizácii a o zmene a doplnení zákona č. 387/2002 Z. z. o riadení štátu v krízových situáciách mimo času vojny a vojnového stavu v znení neskorších predpisov prostredníctvom subjektov hospodárskej mobilizácie, resp. písomným príkazom vedúceho ústredného orgánu vo svojej pôsobnosti⁴⁶.

OS SR definujú požiadavky na zabezpečenie HNS v rámci celkových súhrnných požiadaviek na zabezpečenie obrany štátu v čase vojny alebo vojnového stavu. Tieto požiadavky sú premietnuté do procesov obranného plánovania SR v rámci podpory obrany štátu a hospodárskej mobilizácie. Kvalita realizácie týchto požiadaviek je závislá od výšky vyčleňovaných finančných zdrojov ministerstiev a OÚOŠS zabezpečujúcich prípravu a plnenie úloh v oblasti podpory obrany štátu a HNS. Poskytovanie HNS sa pripravuje prostredníctvom opatrení v oblasti obranného plánovania Slovenskej republiky⁴⁷.

V súčasnosti na národnej úrovni absentuje riadiaci a koordinačný prvok, ktorý by zabezpečil centrálné riadenie a zároveň plnil úlohu národnej autority pre poskytovanie HNS v stave bezpečnosti a v krízovej situácii. Poskytovanie vojenských spôsobilostí nie je z pohľadu plnenia medzinárodných záväzkov SR postačujúce na zabezpečenie HNS v požadovanom rozsahu. Je potrebné rozšíriť rozsah poskytovania HNS o dostupné spôsobilosti ďalších ministerstiev, OÚOŠS, ďalších orgánov štátnej správy s celoštátnou pôsobnosťou, miestnych orgánov štátnej správy, obcí a vyšších územných celkov (civilné spôsobilosti). Zároveň je potrebné rozšíriť možnosti poskytovania HNS v stave bezpečnosti zo strany subjektov hospodárskej mobilizácie, právnických osôb a fyzických osôb oprávnených na podnikanie.

Poskytovanie HNS v prípade odstrašenia potenciálneho protivníka prostredníctvom prítomnosti spojeneckých ozbrojených síl, resp. realizácie ich dodatočných požiadaviek na poskytnutie spôsobilostí HNS bude vytvárať tlak na zabezpečenie tovarov a služieb v extrémne krátkom čase. Súčasné znenie zákona č. 343/2015 Z. z. o verejnom obstarávaní umožňuje promptný nákup tovarov, služieb a činností pre komodity poskytované v rámci HNS len do finančného limitu podlimitnej zákazky, ktorá je však z hľadiska zabezpečenia HNS nedostačujúca.

Poskytovanie HNS v stave bezpečnosti pre odstrašenie potenciálneho protivníka presahuje možnosti rozpočtu MO SR a z tohto dôvodu je potrebné vytvoriť finančný mechanizmus, ktorý umožní poskytovanie HNS aj v rámci takéhoto scenára a zabezpečiť dostatočnú výšku a stabilitu finančných zdrojov ministerstiev a OÚOŠS podieľajúcich sa na príprave a plnení úloh v oblasti podpory obrany štátu a HNS podľa požiadaviek ministerstva.

⁴⁵ § 26 ods. 2 Zákon č. 319/2002 Z. z. o obrane Slovenskej republiky.

⁴⁶ Zákon č. 179/2011 Z. z. Zákon o hospodárskej mobilizácii a o zmene a doplnení zákona č. 387/2002 Z. z. o riadení štátu v krízových situáciách mimo času vojny a vojnového stavu v znení neskorších predpisov.

⁴⁷ § 25 Zákon č. 319/2002 Z. z. o obrane Slovenskej republiky.

7 Optimalizácia systému poskytovania HNS

Pre zabezpečenie komplexného systémového poskytovania HNS zo strany SR v stave bezpečnosti a pri riešení krízových situácií⁴⁸ v súlade s medzinárodnými záväzkami je potrebné:

- Vytvoriť národný riadiaci a koordinačný prvok, ktorý zabezpečí poskytovanie HNS,
- Udržiavať aktuálny prehľad o dostupných vojenských a civilných spôsobilostiach SR využiteľných pre potreby HNS,
- Zabezpečiť financovanie poskytovania HNS v stave bezpečnosti a v čase krízovej situácie podľa požiadaviek MO SR,
- Upraviť národnú legislatívu a právny rámec tak, aby zadefinovala poskytovanie HNS v stave bezpečnosti a umožňovala obstarávanie komodít pre HNS v zrýchlenom režime v súlade so zásadami poskytovania HNS a v súlade s úľavami na daniach, clách a poplatkoch podľa platnej legislatívy a medzinárodných zmlúv, ktorými je SR viazaná⁴⁹,
- Uzatvoriť dohody o spolupráci medzi ministerstvom obrany a ministerstvami, OÚOŠS, ďalšími orgánmi štátnej správy s celoštátnou pôsobnosťou, miestnymi orgánmi štátnej správy, obcami a vyššími územnými celkami na zabezpečenie plnenia medzinárodných záväzkov SR v oblasti poskytovania HNS.

Záver

SR od svojho vzniku dňa 1.1.1993 a to aj napriek skutočnosti, že patrí medzi 10 najmladších štátov sveta, otvorene deklarovalo svoju orientáciu a ambíciu integrovať sa do medzinárodných a bezpečnostných organizácií. Vo svojej krátkej histórii sa úspešne integrovala do takých organizácií akou je OSN⁵⁰ (19.1.1993), do euroatlantických bezpečnostných štruktúr NATO (29.3.2004), európskych bezpečnostných štruktúr OBSE⁵¹ (1.1.1993) a do EÚ (1.5.2004), ako aj mnohých ďalších medzinárodných organizácií (MMF⁵²-1995, IBRD⁵³-1993, EBOR⁵⁴-1993, WTO⁵⁵-1995, OECD-2000, CEFTA⁵⁶-2004, UNESCO⁵⁷-1993, INTERPOL⁵⁸-1993, V4⁵⁹-1993, Schengen⁶⁰-2007).

⁴⁸ Ústavný zákon č. 227/2002 Z. z. o bezpečnosti štátu v čase vojny, vojnového stavu, výnimočného stavu a núdzového stavu.

⁴⁹ NATO SOFA, PĽP SOFA, Ottawská dohoda, Parížsky protokol, Smernica Rady 2006/112/ES z 28. novembra 2006 o spoločnom systéme dane z pridanej hodnoty, ktorá je transponovaná do zákona č. 222/2004 Z.z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov resp. smernica Rady 2008/118/ES o všeobecnom systéme spotrebných daní, ktorá je transponovaná do jednotlivých zákonov o spotrebných daniach (zákon č. 98/2004 Z. z. o spotrebnej dani z minerálneho oleja v znení neskorších predpisov, zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov v spojitosti so zmluvou o zamedzení dvojitého zdanenia, zákon č. 563/2009 Z. z. o správe daní (daňový poriadok) a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov), Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady EÚ č. 952/2013 z 9. októbra 2013, ktorým sa ustanovuje Colný kódex Únie, zákon č. 199/2004 Z. z. Colný zákon a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov, vyhláška č. 161/2016 Z. z., ktorou sa vykonávajú niektoré ustanovenia zákona č. 199/2004 Z. z. Colný zákon a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

⁵⁰ Organizácia spojených národov.

⁵¹ Organizácie pre bezpečnosť a spoluprácu v Európe.

⁵² Medzinárodný menový fond.

⁵³ International Bank for Reconstruction and Development (ang.).

⁵⁴ Európska banka pre obnovu a rozvoj.

⁵⁵ World Trade Organization (ang.).

⁵⁶ Central European Free Trade Agreement (ang.).

⁵⁷ United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization(ang.) .

⁵⁸ International Police (ang.).

⁵⁹ Visegrad Group (ang.).

⁶⁰ Schengen Area (ang.).

Integráciou do vyššie uvedených medzinárodných organizácií sa tak SR stala pevnou súčasťou svetových, euroatlantických a európskych štruktúr, teda nie len pasívnym konzumentom, ale spolutvorcom bezpečnostného prostredia v svetovom meradle. Konflikt na Ukrajine, nárast terorizmu, nacionalizmu, extrémizmu a xenofóbie sú len niektoré bezpečnostné výzvy ktorým čelí súčasný globálne prepojený svet, ktorého je SR súčasťou. Preto dnes len málokto dokáže pochybovať o význame nášho vstupu do NATO, čeliacim bezpečnostným výzvam súčasného sveta na kolektívnom princípe, chrániac tak systém demokratických hodnôt v euroatlantickom bezpečnostnom priestore. Vstup SR do NATO bol jedným z najvýznamnejších krokov aj z hľadiska bezpečnosti a ochrany zahraničných investícií na našom území, vďaka ktorým smeruje krajina k ekonomickej prosperite a dokáže zabezpečiť rast životnej úrovne obyvateľstva.

Cesta do NATO nebola jednoduchá a priama. Bola trnistá a trvala dlhých 11 rokov⁶¹, no bola to cesta úspešná a navždy zostane súčasťou slovenského príbehu novodobých dejín.

Použitá literatúra:

1. MAREK, J. (2017): Globalizácia ako aktér medzinárodnej bezpečnosti 21. storočia. In: *Národná a medzinárodná bezpečnosť 2017. 8. medzinárodná vedecká konferencia*. Zborník vedeckých a odborných prác. Liptovský Mikuláš: Akadémia ozbrojených síl generála Milana Rastislava Štefánika, 2017, s. 297-303. ISBN 978-80-8040-551-9.
2. Ústava Slovenskej republiky Zbierka zákonov č. 460/1992 z 1. septembra 1992. Dostupné na internete: <https://www.zakonypreludi.sk/zz/1992-460>.
3. Biela kniha o obrane Slovenskej republiky, 2016. Dostupné na internete: <https://www.mod.gov.sk/bielakniha/>.
4. Obranná stratégia Slovenskej republiky, 2017, číslo uznesenia vlády SR 460/2017. Dostupné na internete: <https://rokovania.gov.sk/RVL/Material/22367/1>.
5. Vojenská stratégia Slovenskej republiky, číslo uznesenia vlády SR 461/2017. Dostupné na internete: <https://rokovania.gov.sk/RVL/Negotiation/888>.
6. NATO SOFA - Zmluva medzi štátmi, ktoré sú zmluvnými stranami Severoatlantickej zmluvy, vzťahujúca sa na status ich ozbrojených síl z 19. júna 1951.
7. Memorandum o porozumení medzi Ministerstvom obrany Slovenskej republiky a Hlavným veliteľstvom spojeneckých síl v Európe a veliteľstvami, hlavným veliteľom Spojeneckého veliteľstva pre transformáciu, týkajúce sa zabezpečenia podpory zo strany hostiteľskej krajiny pre cvičenia a operácie Organizácie severoatlantickej zmluvy podpísané 11. marca 2011 v Bruseli.
8. Technická dohoda medzi Hlavným veliteľstvom spojeneckých síl v Európe (SHAPE) a MO SR o poskytnutí podpory zo strany hostiteľskej krajiny pri činnosti Spojeneckých síl týkajúcich sa spoločných síl veľmi vysokej pripravenosti podpísaná 22. mája 2018.
9. Dohoda podpísaná medzi Slovenskou republikou zastúpenou Ministerstvom obrany SR a Hlavným veliteľstvom spojených síl v Európe zastúpeným veliteľom Spoločného spojeneckého veliteľstva v Brunssume o poskytnutí podpory pre jednotku pre integráciu síl NATO.
10. Oznámenie č. 248/1996 Z.z. Ministerstva zahraničných vecí Slovenskej republiky o podpísaní Dohody medzi vládou Slovenskej republiky a Organizáciou Severoatlantickej zmluvy o vykonávacích dohodách o prechode ozbrojených síl. Dostupné na internete: <https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/1996/248/>.
11. Oznámenie č. 324/1997 Z.z. Dostupné na internete: <https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/1997/324/>. Oznámenie č. 370/2001 Z.z. Dostupné na internete: <https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2001/370/>. Oznámenie č. 301/2004

⁶¹ Historicky prvým praktickým krokom, ktorým bol zahájený proces dosiahnutia plnoprávneho členstva do NATO, bol vstup SR do Severoatlantickej rady pre spoluprácu dňa 1.1.1993.

- Z.z. . Dostupné na internete: <https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2004/301/>.
14. Oznámenie č. 551/2004 Z.z. Ministerstva zahraničných vecí Slovenskej republiky o statuse Medzinárodných vojenským veliteľstiev zriadených podľa Severoatlantickej zmluvy z 28. augusta 1952. Dostupné na internete: <https://www.noveaspi.sk/products/lawText/1/58697/0/2/oznamenie-c-551-2004-zz-o-uzavreti-protokolu-o-statuse-medzinarodnych-vojenskych-velitelstiev-zriadenych-podla-severoatlantickej-zmluvy>.
 15. Oznámenie č. 95/2005 Z.z. o statuse Organizácie Severoatlantickej zmluvy, predstaviteľov štátov a medzinárodného personálu z 20. septembra 1951. Dostupné na internete: <https://www.noveaspi.sk/products/lawText/1/59927/1/2/oznamenie-c-95-2005-zz-o-uzavreti-dohody-o-statuse-organizacie-severoatlantickej-zmluvy-predstavitelov-statov-a-medzinarodneho-personalu>.
 16. Zákon č. 227/2002 Z. z. z 11. apríla 2002, Ústavný zákon o bezpečnosti štátu v čase vojny, vojnového stavu, výnimočného stavu a núdzového stavu v znení neskorších predpisov ktorou sa ustanovujú podrobnosti o predaji životne dôležitých výrobkov alebo životne dôležitých tovarov s využitím mimoriadnych regulačných opatrení a o odberných oprávneniach. Dostupné na internete: <https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2002/227/20160102.html>.
 17. Zákon č. 319/2002 Z. z. z 11.4.2002, Zákon o obrane Slovenskej republiky v znení v znení neskorších zákonov č. 330/2003 Z. z., 330/2003 Z. z., 545/2003 Z. z., 570/2005 Z. z., 333/2007 Z. z., 333/2007 Z. z., 452/2008 Z. z., 473/2009 Z. z., 345/2012 Z. z. Dostupné na internete: <https://www.zakonypreludi.sk/zz/2002-319>.
 18. Zákon 387/2002 Z. z. z 21. júna 2002, Zákon o riadení štátu v krízových situáciách mimo času vojny a vojnového stavu. Dostupné na internete: <https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2002/387/>.
 19. Zákon 179/2011 Z. z. z 1. júna 2011, Zákon o hospodárskej mobilizácii a o zmene a doplnení zákona č. 387/2002 Z. z. o riadení štátu v krízových situáciách mimo času vojny a vojnového stavu v znení neskorších predpisov. Dostupné na internete: <https://www.zakonypreludi.sk/zz/2011-179>.
 20. Zákon 370/2001 Z. z. z 18.októbra 2013, Zákon ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 475/2005 Z.z. o výkone trestu odňatia slobody a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov. Dostupné na internete: <https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2001/370/>.
 21. Zákon č. 343/2015 Z. z. z 18. novembra 2015, Zákon o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov. Dostupné na internete: <https://www.zakonypreludi.sk/zz/2015-343>.
 22. Deklarácia samitu NATO vo Wales z 5. septembra 2014. Dostupné na internete: https://www.nato.int/cps/en/natohq/official_texts_112985.htm.
 23. Deklarácia samitu NATO vo Varšave z 9. Júla 2016. Dostupné na internete: <https://www.consilium.europa.eu/sk/meetings/international-summit/2016/07/08-09/>.
 24. Deklarácia samitu NATO v Bruseli z 11.7.1918. Dostupné na internete: <https://www.consilium.europa.eu/sk/meetings/international-summit/2018/07/11-12/>.
 25. AJP-4-5 Allied Joint Doctrine for Host Nation Support, Edition Version 1. Dostupné na internete: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/628308/ajp-4.5_edb_v1_e.pdf.
 26. North Atlantic Treaty Organization (2014): Wales Summit Declaration. Dostupné na internete: https://www.nato.int/cps/en/natohq/official_texts_112964.htm.

27. North Atlantic Treaty Organization (2018): Brussels Summit Declaration. Dostupné na internete: https://www.nato.int/cps/en/natohq/official_texts_156624.htm.
28. North Atlantic Treaty Organization (2016): Warsaw Summit Communiqué. Dostupné na internete: https://www.nato.int/cps/en/natohq/official_texts_133169.htm.
29. https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/sede/dv/sede200612mutualdefsolidarityclauses_/sede200612mutualdefsolidarityclauses_en.pdf
30. Nato Parliamentary Assembly: The Origins of the Assembly. Dostupné na internete: <https://www.nato-pa.int/content/history>.
31. Sme. (1996): NATO decision rests on perception of democracy. [online]. In: *SME*, 03. 07. 1996. Dostupné na internete: <https://spectator.sme.sk/c/20015610/nato-decision-rests-on-perception-of-democracy.html>.

Kontakt:

plk. Ing. Rudolf Pástor

Katedra bezpečnosti a obrany
Akadémia ozbrojených síl gen. M. R. Štefánika
Demänová 393
Liptovský Mikuláš 031 01
Slovenská republika
e-mail: rudolf.pastor@mil.sk

doc. Ing. Pavel Bučka, CSc.

Katedra bezpečnosti a obrany
Akadémia ozbrojených síl gen. M. R. Štefánika
Demänová 393
Liptovský Mikuláš 031 01
Slovenská republika
e-mail: pavel.bucka@aos.sk

ŠPECIÁLNE EKONOMICKÉ ZÓNY AKO NÁSTROJ NA PRILÁKANIE PRIAMÝCH ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ DO SRBSKA¹

SPECIAL ECONOMIC ZONES AS TOOL FOR ATTRACTING DIRECT FOREIGN INVESTMENTS – SERBIA

Janka Pásztorová

Obchodná fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: janka.pasztorova@euba.sk

Abstrakt: Objem priamych zahraničných investícií sa v Srbsku každoročne zvyšuje. Srbsko však spolu s Belgickom a Írskom patrí k európskym krajinám s najvyššou úrovňou prílevu priamych zahraničných investícií za posledných 10 rokov. Ako malá otvorená ekonomika závislá na dovoze sa spolieha na investičné stimuly. Príspevok je venovaný priamym zahraničným investíciám v Srbsku s dôrazom na posúdenie priamych a nepriamych efektov priamych zahraničných investícií na ekonomiku Srbska a významu špeciálnych ekonomických zón, ako nástroja na prilákanie priamych zahraničných investícií. Cieľom predkladaného príspevku je na základe kvalitatívnej analýzy zhodnotiť prílev priamych zahraničných investícií do Srbska v kontexte významu špeciálnych ekonomických zón.

Kľúčové slová: Priame zahraničné investície, spillovers, špeciálne ekonomické zóny,

JEL: O24, O31, P45

Abstract: The volume of direct foreign investment in Serbia is increasing every year. In last 10 years is Serbia, together with Belgium and Ireland, is one of the countries in the Europe with the highest level of direct foreign investment. As a small open economy, Serbia is dependent on imports and relies on investment incentives. This paper analyses to direct foreign investment in Serbia with an emphasis on assessing the direct and indirect effects of direct foreign investment on the Serbian economy and the importance of special economic zones, as a tool for attracting direct foreign investment. The goal of this paper is to assess the inflow of foreign direct investment into Serbia, using qualitative analysis in the context of the importance of special economic zones.

Key words: Foreign direct investment, spillovers, special economic zones

JEL: O24, O31, P45

Úvod

Srbsko ako jedna z najväčších ekonomík regiónu západného Balkánu, je v súčasnosti atraktívnou krajinou pre priame zahraničné investície (PZI) vďaka makroekonomickej stabilite, investičným stimulom, realizovaným infraštruktúrnym projektom, dostupnej pracovnej sile. Objem priamych zahraničných investícií v Srbsku sa každoročne zvyšuje. Pri aktuálnom rozvojovom charaktere, je možné situáciu v Srbsku možno prirovnať ku štátom strednej Európy (investičným prostredím a prvkami) v období 90. rokov.²

Cieľom predkladaného príspevku je na základe kvalitatívnej analýzy zhodnotiť prílev priamych zahraničných investícií do Srbska v kontexte významu špeciálnych ekonomických

¹ Príspevok je vypracovaný v rámci riešenia projektu VEGA 1/0420/19, Význam obchodnej spolupráce EÚ a krajín západného Balkánu z hľadiska možností expanzie podnikateľských subjektov.

² OECD (2017): Tracking Special Economic Zones in the Western Balkans, s. 22.

zón. Príspevok je usporiadaný nasledovne. Prvá časť vymedzuje prínosy PZI pre hostiteľskú krajinu a objasňuje význam investičných stimulov so zameraním na špeciálne ekonomické zóny. Druhá časť prezentuje na základe vybraných ukazovateľov fakty/prehľad o príleve PZI v Srbsku, vyhodnocuje efekty PZI na domácu ekonomiku v kontexte SEZ. Záverečná časť pojednáva o výsledkoch a kľúčových témach/ možnostiach ďalšieho smerovania výskumu.

1 Prínosy priamych zahraničných investícií: teoretické východiská

PZI sú v ekonomickej teórii považované za kľúčový faktor ekonomického rastu a rozvoja. Preto sú investičné stimuly na prilákanie PZI prioritnou agendou väčšiny vlád, predovšetkým v transformujúcich sa krajinách. PZI svojou lokalizáciou v hostiteľskej krajine vytvárajú množstvo priamych a nepriamych efektov. Medzi priame efekty zaradujeme rast zamestnanosti, rast objemu vytvoreného HDP, zvyšovanie daňových príjmov, štrukturálnu transformáciu a i. Nepriame efekty majú charakter externalít, ktorých merateľnosť je možná len cez zastupiteľné premenné, čo je prípad spillovers efektov. Pojem „spillover“ označuje špecifický efekt PZI, ktorý predstavuje ekonomickú externalitu, úžitok pre ekonomiku, ktorý sa realizuje nad rámec priamych efektov vyjadrených v trhových transakciách³. Vznik pozitívnych spillover efektov je považovaný za verejný záujem, a preto býva podporovaný poskytovaním investičných stimulov. Vo všeobecnosti pri vytváraní investičných stimulov sa predpokladá, že prínos zahraničných investícií bude v konečnom dôsledku vyšší, ako rozsah investičného stimulu určeného pre zahraničnú investíciu zo strany vlády a taktiež vyšší, ako prínosy, ktoré by dosiahli domáci investori s pomocou vládnej podpory, dosahujúcej rozsah investičného stimulu.

Medzi potenciálne kanály pre rozšírenie spillover priamych zahraničných investícií na zvyšovanie produktivity možno zaradiť nasledujúce možnosti:⁴

Imitácia - prijatie nových výrobných metód a nových postupov riadenia, v teoretickej literatúre označované ako transfer technológií. Dôležitým determinantom transferu technológií je absorpčná kapacita domácich firiem a ich geografická blízkosť k nadnárodným spoločnostiam. Ekonomická teória síce nedáva jednoznačnú odpoveď na to, či väčšia absorpčná kapacita znamená väčšie prelievanie PZI, no technologicky vyspelejšie spoločnosti sú schopné zachytiť technologické spillover zo strany nadnárodných spoločností.

Získavanie zručností a znalostí pohybom pracovných síl - z nadnárodných firiem do iných existujúcich domácich firiem a následné generovanie zvýšenej produktivity. Získanie ľudského kapitálu je označované za najdôležitejší kanál k prijatiu nových technológií.^{5,6}

Konkurencia - vstupom nadnárodnej spoločnosti sa vyvíja tlak na domáce firmy, aby efektívnejšie využívali existujúce technológie a zvyšovali produktivitu. Aj keď nedokážu napodobniť technologické a výrobné procesy nadnárodnej spoločnosti dochádza k znižovaniu neefektívnosti.

Export - domáce firmy prostredníctvom spolupráce s nadnárodnými spoločnosťami alebo skôr imitácie dosahujú vyššiu exportnú výkonnosť.⁷

Všeobecne platí, že malé domáce firmy získavajú viac z vertikálnych väzieb s nadnárodnými firmami ako z horizontálnych väzieb, keď dodávajú nadnárodným firmám v rovnakom odvetví. Zároveň firmy v high-tech odvetviach dosahujú väčšie prínosy z horizontálneho a vertikálneho toku PZI na rozdiel od firiem v low-tech odvetviach, ktoré

³ FERENČÍKOVÁ, S. – FIFEKOVÁ, M. (2008): Foreign direct investment spillovers in Slovakia.

⁴ GREENAWAY, D. – GÖRG, H. (2004): Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?

⁵ HOLGER, G. – STROBL, E. (2002): Spillovers from Foreign Firms through Worker Mobility: An Empirical Investigation.

⁶ BLOMSTRÖM, M. – KOKKO, A. (1998): Multinational Corporations and Spillovers.

⁷ Tamtiež.

nezískavajú z týchto väzieb takmer žiadne efekty. Z mnohých štúdií vyplýva, že vertikálne spillovers môžu byť dôležitejším kanálom pre znalostné externality ako horizontálne spillover.

Hlavným argumentom pre existenciu pozitívnych spillover efektov z transferu technológií je, že používanie kvalitnejších medziproduktov a investičných statkov vedie k zvýšeniu produktivity v odvetviach, ktoré ich využívajú. Môžu sa objaviť i negatívne spillover efekty a to ako v sektore, v ktorom sa využívajú nové technológie, niektoré domáce firmy platia vyššie ceny za medziprodukty a investičné statky, ale nie sú schopné využiť ich zvýšenú produktivitu alebo trhovú cenu.

2 Špeciálne ekonomické zóny

Na prilákanie PZI tvorcovia politik vytvárajú investičné stimuly a ako odôvodnenie investičných stimulov na prilákanie PZI uvádzajú potenciálne prelievanie vedomostí. Investičný stimul je merateľná ekonomická podpora, ktorú vlády konkrétne poskytujú podnikom s cieľom riadiť investície do prioritných sektorov alebo regiónov alebo ovplyvňovať charakter investícií.⁸

Jedným z nástrojov na prilákanie PZI okrem investičných stimulov sú i špeciálne ekonomické zóny (SEZ). Vlády používajú politiky SEZ zároveň aj ako alternatívu k regionálnym a miestnym rozvojovým politikám založených na inteligentnej špecializácii.⁹ Jednou z hlavných výhod SEZ okrem prílevu PZI je ich potenciál posilniť najmä väzby domácich spoločností v globálnych hodnotových reťazcoch, transfer technológii a štrukturálnu transformáciu¹⁰ a predovšetkým vytvárať nové investičné príležitosti.

Kritickým bodom úspechu zón sú stimuly ponúkané spoločnostiam v nich pôsobiacich. Stimuly všeobecne delíme do dvoch základných kategórií: fiškálne (daňové, finančné a i.) stimuly a nefiškálne stimuly. Daňové stimuly sú atraktívne pre investorov, pretože znižujú daňové zaťaženie pre investorov. Nefiškálne stimuly sú rôznorodé od efektívnych administratívnych postupov (jednotné kontaktné miesta pre služby, zrýchlené colné konanie ai.), infraštruktúry až po alebo zjednodušené právne a regulačné opatrenia. Použitie politiky daňových stimulov prinieslo Singapuru, Taiwanu, Thajsku a Južnej Kórei nové exportne orientované investície a prispeli k ich industrializácii. Vo všetkých týchto krajinách boli daňové stimuly zavedené ako súčasť premyslenej holistickej stratégie.¹¹

3 Priame zahraničné investície v Srbsku

Rast priamych zahraničných investícií v Srbsku je výsledkom makroekonomickej stability, relatívne nízkych mzdových nákladov, zlepšenej infraštruktúry, priaznivého podnikateľského prostredia a investičných stimulov. Rok 2019 spolu s predchádzajúcim rokom, bol pre PZI v Srbsku rekordným rokom. Prílev PZI v roku 2019 dosiahol hodnotu 4.28 mld. USD, ako uvádza tabuľka 1. Pri regionálnom diverzifikovanom príleve PZI sú podľa pôvodu, s väčším podielom krajiny Ázie, Tichomorja a Stredného východu, spolu s hlavným srbským investičným partnerom EÚ. Európska únia je zároveň i hlavným obchodným partnerom Srbska je. Hodnota exportu sa v období rokov 2009 až 2018 sa stornásobila z 3,2 miliardy EUR v roku 2009 na 10,9 miliardy EUR v roku 2018. V roku 2018 predstavoval export Srbska do EÚ 67 % celkového exportu, import 60 %. Zásadne sa zlepšil i ukazovateľ pokrytie dovozu vývozom a to z 50 % v roku 2009 na približne 82 %-né pokrytie dovozu z EÚ srbským

⁸ JAVORCIK, B. (2004): Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages.

⁹ Bartlett, W. ET AL. (2019): ATTRACTING FDI TO THE WESTERN BALKANS: SPECIAL ECONOMIC ZONES AND SMART SPECIALISATION STRATEGIES.

¹⁰OECD (2017): Tracking Special Economic Zones in the Western Balkans: Objectives, Features and Key Challenges.

¹¹ ANDERSEN, V. et al. (2018): Corporate Tax Incentives and FDI in Developing Countries.

exportom do EÚ.¹² Celkovo čistý vývoz zostal negatívny, ale nižší ako v predchádzajúcom roku, v dôsledku zlepšenia vývozu (tab.1). V medziročnom porovnaní rast vývozu v roku 2019 zaznamenal 8,5 % rast. Vývoz tovarov a služieb si udržal svoju dynamiku rastu v januári až februári 2020 (rast o 12,1 %) a to v dôsledku vývozu výroby a služieb. Vplyvom pandémie COVID sa vývoj samozrejme zhoršil.

Čo sa týka komoditnej štruktúry PZI, na rozdiel od predchádzajúceho desaťročia, keď sa PZI zameriavali na obchod a poskytovanie služieb, v súčasnosti viac PZI pôsobí v oblasti priemyselnej výroby a poľnohospodárstva. Jedným z najvýznamnejších sektorov je automobilový priemysel, kam od roku 2000 smerovalo takmer 10 % všetkých PZI v Srbsku.

Vplyv PZI na hostiteľskú krajinu (Srbsko) skúmali mnohé empirické štúdie,¹³ ktoré dospeli k rôznym záverom. Podľa štúdie Vasa, L. - Angeloska, A.¹⁴ rast HDP má silnú koreláciu s prílevom PZI a odlivom PZI. Napriek zvýšenému prílevu PZI v Srbsku existuje veľmi malá, priam žiadna korelácia medzi prílevom PZI a mierou nezamestnanosti.¹⁵ Nezamestnanosť v roku 2019 dosiahla 12,7 %, kým v roku 2012 dosiahla rekordných 24 % 25,5 % (tab.1). Výrazný pokles počtu nezamestnaných bol čiastočne spôsobený štrukturálnymi zmenami a novými príležitosťami, ktoré prinášajú digitálne technológie a automatizácia, ako aj emigráciou ale nie prílevom PZI.

Tab.1 Vývoj vybraných ukazovateľov Srbska

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
prílev PZI (mld. USD)	2,9	1,69	4,93	1,28	2,06	2	2,34	2,36	2,89	4,07	4,28
% HDP	6,49	4	10,1	2,94	4,26	4,25	5,91	5,8	6,56	8,05	8,33
export (mld. USD)	11,9	13,49	16,26	15,52	19,29	19,8	17,94	19,75	22,3	25,69	26,71
% HDP	26,35	32,26	33	35,84	39,85	42,08	42,27	48,62	50,54	50,78	51,95
import (mld. USD)	17,92	18,6	22,56	21,49	23,26	23,6	20,71	21,71	25,21	30	31,2
% HDP	36,67	44,48	45,81	46,63	48,07	50,51	52,25	53,42	57,13	52,29	60,7
Nezamestnanosť (%)	16,14	19,22	22,97	24	22,15	19,22	17,66	15,26	13,48	12,73	12,69

Prameň: zostavené z údajov World Bank (2020).

Objem PZI v Srbsku sa síce vyvíja pozitívne, čo je dobrým znamením. Avšak Srbsko sa však príliš spolieha na investičné stimuly, čo samo osebe nie je hlavný problém. Problémom je súčasná investičná politika priťahujúca investície najmä do odvetví náročných na pracovnú silu a odvetví s nízkou pridanou hodnotou (ako sú výroba odevov a obuvi, automobilových dielcov, administratívne a podporné služby, maloobchod), ktoré nevedú k významnému zvýšeniu produktivity. Ďalším problémom je skutočnosť, že väčšina investorov sa spolieha len veľmi málo na miestne spoločnosti ako svojich dodávateľov. Tieto spoločnosti dokonca dovážajú až cca 90 % surovín. Exportujúce nadnárodné spoločnosti získavajú v Srbsku iba 9 % svojich vstupov od miestnych spoločností.

Najväčším príjemcami PZI v Srbsku sú zvláštne ekonomické zóny, ktorých do roku 2019 bolo v Srbsku zriadených 15 a od roku 2008 prilákali 3 miliardy EUR, z čoho cca

¹² EUROPEANA (2020): Benefits from Serbia – EU trade.

¹³ AMENDOLAGINEET, A. (2018): Foreign direct investment, integration in global value chains, and local development.

¹⁴ VASA, L. – ANGELOSKA, A. (2020): Foreign direct investment in the Republic of Serbia: Correlation between foreign direct investments and the selected economic variables.

¹⁵ Tamtiež.

1 miliarda EUR predstavovala investícia Fiat Automobiles Serbia. Spoločnosti podnikajúce v zvláštnych ekonomických zónach sú dcérskymi spoločnosťami nadnárodných spoločností, predovšetkým exportne orientovaní dodávatelia pre automobilový priemysel. Zóny významne prispievajú k zvyšovaniu zamestnanosti, 204 spoločností v SEZ vytvorilo viac ako 37,855 tisíc pracovných miest. Príspevok SEZ k celkovému exportu Srbska bol 17,6 % v roku 2015 a 13,2 % v roku 2019.^{16,17} Zároveň exporty zo SEZ prispeli k zlepšeniu štruktúry exportu smerom k produktom s vyššou pridanou hodnotou v automobilovom priemysle.

Záver

Na základe dosiahnutých výsledkov je možno konštatovať, že existujúce investičné stimuly a predovšetkým SEZ splnili svoj základný cieľ – prilákať PZI a je potrebné postupne znižovať úroveň tradičných investičných stimulov.¹⁸ V súlade s právnymi predpismi EÚ bude postupne ukončované alebo reštrukturalizované rozsiahle využívanie daňových úľav, daňových prázdnin, oslobodenie od dovozných ciel, ako aj priame dotácie na prilákanie zahraničných investícií. V budúcnosti bude potrebné zamerať sa na investičné stimuly, ktoré uľahčujú šírenie technológií zo zahraničných spoločností a ktoré maximalizujú väzby medzi zahraničnými a domácimi dodávateľmi. Na také investičné stimuly, ktoré sa zameriavajú na technologicky vyspelé investície s vysokou pridanou hodnotou a budú mať väčší vplyv na hospodárstvo a zároveň budú v súlade s cieľmi udržateľného rozvoja, v súlade s obsahom posledných Správ o svetových investíciách (World Investment Report 2019, 2020). Dosiahnuté prezentované prínosy priamych zahraničných investícií v kontexte špeciálnych ekonomických zón v Srbsku nepotvrdili automaticky, že SEZ sú účinným nástrojom a preto budúci výskum by mohol na základe kvantitatívnej analýzy skúmať efektívnosť vybraných determinantov SEZ.

Použitá literatúra:

1. AMENDOLAGINE, V. ET AL. (2018): Foreign direct investment, integration in global value chains, and local development. [online]. In: *WOXEU*, 2018. Dostupné na internete: <https://voxeu.org/article/foreign-direct-investment-global-value-chains-and-local-development>.
2. ANDERSEN ET AL. (2018): *Corporate Tax Incentives and FDI in Developing Countries, Global Assessment Competitiveness Report*. Washington D.C, 2018.
3. BARTLETT, W. ET AL. (2019): Attracting FDI to the Western Balkans: Special Economic Zones and Smart Specialisation. In: *Croatian Economic Survey*, 2019, Zagreb 2, č. 2, DOI:10.15179/ces.21.2.1.
4. BLOMSTRÖM, M.- KOKKO, A. (1998): Multinational Corporations and Spillovers.” In: *Journal of Economic Surveys*, 1998, roč. 12, č.3, s. 247–77.
5. DELITTE (2020): Guide for investing in Serbia At your glance. [online]. Dostupné na internete: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/rs/Documents/tax/ce-deloitte-serbia-investing-in-serbia-January%202020.pdf>.
6. EUROPEANA (2020): Benefits from Serbia – EU trade. [online]. <http://europa.rs/serbia-and-the-eu/trade/benefits-from-serbia-eu-trade/?lang=en>.
7. FERENČÍKOVÁ, S. – FIFEKOVÁ, M. (2008): Foreign direct investment spillovers in Slovakia. [online]. January 2008, In: *Ekonomický časopis*, roč. 56, č.9,s. 855-872, Dostupné na internete: https://www.researchgate.net/publication/289958447_Foreign_Direct_Investment_Spillovers_in_Slovakia.

¹⁶ DELITTE (2020): Guide for investing in Serbia At your glance , s. 33.

¹⁷ RAS (2020): Why Invest in Serbia.

¹⁸ WORLD BANK GROUP (2019): Serbia’s New Growth Agenda.

8. GÖRG, H. – STROBL, E. (2002): Spillovers from Foreign Firms through Worker Mobility: An Empirical Investigation. GEP Research Paper 02/13. University of Nottingham, UK.
9. GREENAWAY, D. – GÖRG, H. (2004): Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment? [online]. In: *The World Bank Research Observer*, 2004, roč. 19, č. 2. DOI:10.1093/wbro/lkh019.
10. JAVORCIK, B. (2004): Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages. In: *American economic review*, 2004, roč. 94, č.3, s. 605-627.
11. MACROTRENDS. (2020): [online]. Dostupné na internete: <https://www.macrotrends.net/countries/SRB/>.
12. OECD (2017): Tracking Special Economic Zones in the Western Balkans: Objectives, Features and Key Challenges. [online]. In: *OECD*, 2017. [Citované 3. 6. 2020.] Dostupné na internete: http://www.oecd.org/south-east-europe/SEZ_WB_2017.pdf.
13. RAS (2020): Why Invest in Serbia. [online]. Dostupné na internete: https://www.koda.ee/sites/default/files/content-type/content/2018-10/RAS_Invest_in_Serbia.pdf.
14. VASA, L. – ANGELOSKA, A. (2020): Foreign direct investment in the Republic of Serbia: Correlation between foreign direct investments and the selected economic variables. [online]. In: *Journal of International Studies*, roč. 13, č. 1, s. 170-183. doi:10.14254/2071-8330.2020/13-1/11.
15. WORLD BANK GROUP (2019): Serbia's New Growth Agenda. [online]. Dostupné na internete: <https://www.worldbank.org/en/country/serbia/publication/serbia-new-growth-agenda>.

Kontakt:

RNDr. Janka Pásztorová, PhD.

Obchodná fakulta

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1

852 35 Bratislava 5

Slovenská republika

e-mail: janka.pasztorova@euba.sk

HEURISTICS: THE APPROACH FOR DECISION-MAKING IN VUCA TIMES

Peter Pattis¹

International Joint Cross-Border PhD Programme in International Economic Relations and Management, University of Applied Sciences Burgenland, Campus 1,
7000 Eisenstadt, Austria, e-mail: 1919001108@fh-burgenland.at

Abstract: We make thousands of decisions every day; many of them in situations that are characterized by volatility, uncertainty, complexity, and ambiguity (VUCA).

One type of profession is particularly challenged in these situations: Namely top managers. They not only have to make decisions, but in contrast to others also must be able to justify them.

Heuristics can help here. This paper gives an overview of the different types of heuristics that should find their way into the minds of managers.

On the one hand heuristics are fast and frugal and hence efficient; on the other hand, they also provide a justification for decisions that are usually stamped under gut feeling.

Key words: Heuristics, fast and frugal, decision-making, VUCA, complexity, top-Management

JEL: P30, P41, Y40

Introduction

Ulrich (2001, 13) defines management as the design, development and steering of a complex, productive, social system. Complex systems are characterized by many parameters that are in turn interconnected. But the interaction between them changes constantly. The dynamics are correspondingly high and they take on a kind of life of their own (Gomez and Probst, 1995, 15). The system can – theoretically – take on an infinite number of conditions that cannot be determined unambiguously and the variety is consequently infinitely great (Simon, 2008, 16). Today's world, where many complex systems interact with other complex systems, decision-making becomes therefore even more difficult.

Provided that “letting things happen” is a decision, too, one cannot not decide. In this, managers are not different from everybody else. But something is different for managers: They must explain their decision to others. This requires some sort of a conscious decision methodology.

So how is it possible to make the right and conscious decisions in such a world with a high volatility, substantial uncertainty, and considerable ambiguity? Or short: How to decide in VUCA times (Stiehm, 2002, 6)?

“In an uncertain world, it is impossible to determine the optimum course of an action by calculating the exact risks. We have to deal with the 'unknown unknowns'. Surprises are unavoidable. But not even calculation can provide clear answers; we have to make decisions. (Gigerenzer, 2013, 37, translation by author)”

¹ The author is a PhD student and works for a management consulting and education company in Switzerland.

Definition of Heuristics

Malik (2008, 389 or 2015, 3) according to Beer (1981 or 1966, 232/234) distinguishes between algorithms and heuristics. The former are consequential steps for reliably finding a clearly specified aim whereas the latter are consequential steps for finding the direction and nearness of a goal that cannot be determined precisely. The basis for this also shows the statement by Beer (1966, 423).

“A search algorithm is a heuristic process, no-one could say in advance what course the experiments with the model would take”.

Mérö (2002, 134) says that people always and everywhere proceed heuristically because that is the only way of acting within a reasonable time frame without pondering at length the variety of possibilities and all their consequences and all the possible consequences of the consequences.

In an uncertain world with complex situations it is by definition impossible to know all possible futures, let alone weigh them up. The latter would lead to what Germans often call paralysis through analysis, which would mean a standstill. Heuristic problem-solving rules are thus based on the trial and error principle (Malik, 2008, 257). At this point it should be mentioned that the basis of a heuristic should be named correctly not the trial and error principle, but a trial and learn principle.

According to Hertwig, Hoffrage, and the ABC Research Group (2013, 17) heuristics are thus essential in complex situations. Uncertainty and instability are thus the breeding ground for heuristics. But people are constrained by limits:

“Because of the limits on their computing speeds and power, intelligent systems must use approximate methods to handle most tasks. Their rationality is bounded. [...] Human rational behaviour (and the rational behaviour of all physical symbol systems) is shaped by a scissors whose blades are the structure of task environments and the computational capabilities of the actor.” (Simon, 1990, 6f)

Heuristics can be used consciously and unconsciously for inferences and preferences (Gigerenzer and Gaissmaier, 2011, 474). Unconscious heuristics are part of the basic attributes of people and are parts of evolutionary development. It is thus sufficient to observe a person bent over with pain in order not to eat the same mushroom. But heuristics can also be used consciously. This can be critical to success when choosing a strategy when constrained by time or limited information. According to Schwarz (2010, Introduction) most strategies are first made unconsciously, without our knowing the different considered influencing factors. Only then does our intelligence give meaning to our behaviour. Hubris and fear of loss play a role in decision-making, just as does the wish for fairness and recognition.

According to Dobelli (2012, 55) thinking is more strenuous than feeling. Rational assessment requires more strength of will than being guided by intuition: intuitive people question less. Decisions based on Gut feeling are never free of error because they are based on inadequate information. Instead of conceiving the world as a whole, the brain makes reasonable assumptions about the outside world. This accelerates processes but obviously leads to errors, and Gigerenzer (2013, 64) concludes that a system that makes no mistakes is not smart.

This aspect of the use and liability to error of heuristics also divides the research world into two camps.

The Heuristics-and-Biases camp around Kahnemann and Tversky states that heuristics are a sign of cognitive weakness or people's limits and lead to distortions and miscalculations; that is why they are bad (Gigerenzer and Goldstein, 1996, 2). We would make better decisions if we optimized.

The Fast-and-Frugal-Heuristic camp around Gigerenzer, Todd and the ABC Research Group says that heuristics are good and can sometimes lead to better results than optimization processes because the world cannot be calculated from outside.

Optimization processes do not per se work, because we do not know in advance how likely it is that an event will actually occur. And we cannot of course calculate the ideal strategy because the information is missing. It can be shown here that if given conditions exist – and in real world problems they almost always exist – heuristics make better predictions. More precisely: algorithms with just a few parameters make better predictions than more complex algorithms (Gigerenzer and Brighton, 2009).

Heuristics are pragmatic attempted solutions for given situations. They arrive at good solutions through a rough (and largely) unconscious analysis of the situation. They permit imprecision and can thus apply to many situations. People have always used such rules of thumb to survive. It is precisely in complex situations, if little information is available and little time is available for thinking that heuristics come into their own and develop their strength. Malik (2008, p. 389f) defines heuristics as follows:

[A] set of instructions to reach an unknown goal through exploration.

Algorithms are the logical opposite, which according to Malik (2008, 389) based on Beer (1981, 305) can be a set of instructions for reaching a known completely specified goal. They are above all useful in a stable environment where one has time to weigh up alternatives. On the other hand, heuristics permit decisions in an unstable environment where information is incomplete and there is a lot of uncertainty. The combination of algorithms arising from experience and imprecise approaches leads to what Gigerenzer and Goldstein (1996, 4) call a “probabilistic mental model”.

Gigerenzer and Gaissmaier (2011, 454) emphasize that the heuristic method ignores areas of information and avoids excessive calculations; experience and intuition are used. They thereby increase reaction speed and can also, as already mentioned, be applied to several situations (because of great intrinsic variability).

“A heuristic is a strategy that ignores part of the [data], with the goal of making decisions more quickly, frugally, and/or accurately than more complex methods.”

(Gigerenzer and Gaissmaier, 2011, 454; quote changed by the author according to Bateson, 1980, 582)

Gigerenzer (2013, 13) and Raab and Gigerenzer (2015, 2) name two distinguishing criteria for the use of logical thinking or smart heuristics. On the one side risk. If risks are known, good decisions require logical and static thinking, because “*all possible alternatives, as are all possible consequences and their probabilities are known*” (Knight, 1921; Raab and Gigerenzer, 2015, 2). On the other hand uncertainty: if some risks are known, but “where not all alternatives, consequences, or probabilities are known, and where probability theory alone is thus of little help” (Raab and Gigerenzer, 2015, 2), good decisions also require intuition and smart rules of thumb.

Gigerenzer (2007, 25) uses the concepts of 'gut-feeling' decisions, intuition, and inkling interchangeably in order to indicate a judgement

1. that quickly emerges in the consciousness
2. the underlying reasons for which we are not completely aware of that is strong enough to act in accordance with it.

Heuristics are thus fast, not always completely conscious but strong enough to be able to act in accordance with them. Gigerenzer and Gaissmeier (2012, 21) were able to show that the higher up a person is in the hierarchy, the more he or she trusts gut feeling. This is closely connected to the experiences that such people have accumulated. People right at the top must assert themselves against others and be somehow better than others.

Adaptive Toolbox

The concept of adaptive toolbox indicates “*the collection of specialized cognitive mechanisms that evolution has built into the human mind for specific domains of inference and reasoning, including fast and frugal heuristics (Gigerenzer, Todd, and the ABC Research Group 1999, 30)*”. Maidique (2011) even speaks of “*the leader's toolbox*”.

Experience accordingly shows how many heuristic tools a person has in his or her adaptive tool-box and how often a person selects the correct heuristic tool or picks the wrong tool (Gigerenzer and Gaissmaier, 2011, 474). This adaptive toolbox consists not only of heuristics but also of core capacities, building blocks and cues.

A. Core capacities

In order to enable heuristics to permit actions and reactions fast and frugally, basic core capacities – also known as “*lower order perceptual and memory processes*” (Todd and Gigerenzer, 2007, 197f) must be present. According to Todd and Gigerenzer (2007, 201) and Gigerenzer and Gaissmaier (2011, 456) these capacities include, for example, the capacity to remember situations, pursue objectives, observe frequency and the ability to trust, to identify with a group and imitate behaviour.

Also emotions are part of the basic makeup of every person, although to differing extents (Gigerenzer, Todd, and the ABC Research Group, 1999, 31). Schwarz (2010, 136ff) describes five basic strategies or behaviour patterns:

1. Flee – you can find something better than death everywhere
2. Stand firm – like a rock in the storm
3. Adapt – the sun comes out again after the storm
4. Change – there is no other way
5. Reinterpret – I make the world the way I like it

B. Building blocks

Compared to Gigerenzer, Todd, and the ABC Research Group (1999, 19), Gigerenzer (2008) and Gigerenzer and Gaissmaier (2011, 456) heuristics consist of three building blocks and function only as a whole.

1. **Search rules:** these specify the information basis according to their possible strategies. This search rule or search routine affects the effectiveness of a heuristic. The greater the accuracy of the search rule, the less information is required from the heuristic and the faster a suitable strategy can be found.
2. **Stopping rules:** these specify when sufficient information is available in order to stop the search and define a strategy. In many cases, this occurs through trigger words, the heuristic cues.
3. **Decision rules:** these describe how the appropriate strategy is chosen. Each cue can trigger a given strategy. For example, the observation that “it’s raining outside” often triggers the strategy “take an umbrella”.

C. Cues

Cues are the actions or trigger words that trigger a mental abbreviation, a reflex, or a rule of thumb in human thinking. These cues are often based on experience or common sense – but can also be learnt and are used to find a strategy fast. According to Gigerenzer, Todd, and the ABC Research Group (1999, 92) they are however also genetically programmed by evolution. In heuristics, they play an essential role with the stopping rule.

Effectiveness of Heuristics

“There are two particularly important classes of constraints that stem from the nature of the world. First, because the external world is uncertain – we never face exactly the same situation twice – our mental mechanisms must be robust, that is, they must generalize well from old instances to new ones. One of the best ways to be robust is to be simple, (for instance, by employing a mechanism containing few parameters. As a consequence, external uncertainty can impose a bound of simplicity on our mental mechanisms.)

Second, because the world is competitive and time is short, our decision mechanisms must generally be fast.” (Todd and Gigerenzer, 2007, 199)

According to Gigerenzer and Gaissmaier (2011, 468), an important feature of heuristics is that people can remember them. Unlike complex calculation methods, Rule of thumb, e.g. also in the form of mnemonics, can be learnt and recalled faster. According to Hertwig, Hoffrage, and The ABC Research Group (2013, 22f), the following criteria are used to test the effectiveness – efficacy and efficiency – of strategies:

1. **“Uncertainty.**
The degree of uncertainty captures how well a target criterion [...] can be predicted. The greater the unpredictability of the criterion, the more effectively simple heuristics can compete with or even outperform optimization methods in competitions where the criterion can be inferred on the basis of probabilistic cues.”
2. **“Redundancy.**
Redundancy, which reflects the degree of correlation between distinct environmental cues, can be a boon to simple heuristics that rely on one or few cues.”
3. **“Sample Size.**
As the amount of data available to make predictions in an environment shrinks, the advantage of simple heuristics over complex algorithms grows.”

The main aspect of a strategy is naturally the accuracy in relation to the given situation. Gigerenzer and Brighton 2009 have shown through research into errors and their different aspects such as for example the bias – variation dilemma that heuristics are in no way inferior to logical or statistical methods or are superior to them (Gigerenzer, Todd, and the ABC Research Group, 1999, 97ff). The fact that research uses above all describable or reproducible tests and experiments as instruments probably lessens the difference.

According to Gigerenzer, Todd, and the ABC Research Group (1999, 19), heuristics are robust because they are not too specific. They contain just as much information as necessary. If heuristics are formulated in too detailed a manner and focus too specifically on a given environment there is a danger that they can never be used elsewhere. This excessive individualization of a heuristic is known as overfitting (Gigerenzer, Todd, and the ABC Research Group, 1999, 19).

One decisive question is when and where heuristics are more useful. The answers come today from two different directions: The accuracy-effort tradeoff and ecological rationality (Gigerenzer and Gaissmaier, 2011, 456ff). Simon (1990, 7) described this tradeoff as two blades of a pair of scissors as mentioned before.

A. Accuracy-effort tradeoff

This dimension describes the target conflict – or tradeoff – between on the one hand accuracy and precision but also the freedom from error of a method and on the other hand the expenditure, effort and fatigue inherent to the use of the method. This hinges on two points.

1. Many decisions are unimportant and accordingly do not deserve to take up much time.
2. People have only limited cognitive capabilities; their “calculating power” does not always allow extensively “calculated” behavior.

Owing to this tradeoff, many people associate the concept of heuristics with the adjectives inaccurate or unscientific. Calculating less is thought to be the same as getting fewer things right. But this is a misconception that could be described as the less-is-more effect (Gigerenzer, Todd, and the ABC Research Group, 1999, 45ff). The use of heuristics is therefore efficient because the energy required for calculating, storing, and restoring the information can be minimized (Dale, 2015, 1).

B. Ecological rationality

According to Gigerenzer, Todd, and the ABC Research Group (1999, 32) people do not find it difficult to choose the heuristic because they have only a limited number of suitable heuristics at their disposal. The reason for this is that *“specific tasks call for specific tools – that is, each heuristic is specialized for certain classes of problems, which means that most of them are not applicable in a given situation.”*

Ecological rationality takes into account the fact that heuristics are not a universal remedy that can be used everywhere but are always connected to a given environment; Todd and Gigerenzer (2007, 200) call this “domain-specific”. It is a question of how people use information from the environment and cope with possible miscalculations.

“A heuristic is ecologically rational to the degree that it is adapted to the structure of the environment (Gigerenzer, Todd, and Group, 1999, 13).”

“Adaptive behaviour emerges just when the mechanisms of the mind are properly matched to the (information) structure of the environment – producing what we call ecological rationality (Todd and Gigerenzer, 2007, 199).”

A model with too many parameters can be used only to a limited extent for new situations; it is not robust because it is too special, too individual. A model with too few parameters on the other hand runs the risk of impaling itself on the horns of the bias-variance-dilemma (Hertwig, Hoffrage, and The ABC Research Group, 2013, 23). This dilemma describes the balancing act that is required with a model. On the one hand, increasing model complexity increases the accuracy of the fit to the system and thus decreases errors. On the other hand, endless data sets of the model mean that errors tend towards nil, but the error is maximized if only one value is accepted for each variable. Heuristics basically try to cope with a small amount of information and still be accurate.

Types of heuristics

In the literature and research, heuristics are classified according to how a strategy is selected. If Gigerenzer, Todd, and The ABC Research Group 1999 and Gigerenzer and Gaissmaier 2011 are compared with Todd and Gigerenzer 2007, five categories for categorizing heuristics emerge:

1. Ignorance-based decision making
- One-reason decision making
- Multiple-option choices or tradeoff heuristics
- Satisficing heuristics for sequential choices
- Social intelligence

The following chapters deal with the above five categories, a heuristic being explained in greater detail so that the features or properties of each category become clear. In addition, as many fields of use are listed for each individual heuristic. For the first four categories the systematic structure is illustrated by the building blocks (Search/Stop/Decision Rules). For the

fifth category of Social Intelligence this is not necessary because social intelligence consists of parts of the other categories.

A. Ignorance-based decision making

In this type of heuristics, the chosen strategy is based solely on one dimension. The strategy “ignores” everything else. It shows its strengths in complex situations especially; if both uncertainty (predictability of the individual variables) and mutual dependency (redundancy between the individual variables) are medium to high (Gigerenzer and Gaissmaier, 2011, 457).

Recognition heuristic

This heuristic prefers what is known. If a person must make a choice between two alternatives, that person quite unconsciously prefers the known. One example of this that can be cited is brand evaluation. If somebody must choose between a known brand of product and a no-name product, that person chooses the known product. The known product is normally unconsciously given a higher rating. But this is reliable only if the second alternative is unknown.

“Recognition memory is vast, automatic, and save for déjà vu, reliable (Gigerenzer, Todd, and The ABC Research Group, 1999, 39).” This behavior is rational because it uses the structure of information in the natural environment: lack of recognition memory is in such environments systematic and not random (Gigerenzer, Todd, and Group, 1999, 44).

The recognition heuristic is partially used as a starting point for other heuristics. For example, in the choice of food. *“Every food a living rat has eaten has, necessarily, not killed it (Gigerenzer, Todd, and The ABC Research Group, 1999, 40).”* The German saying *“What the farmer doesn’t know he doesn’t eat”* also illustrates how the recognition heuristic works. Recognition has the following structure:

1. **Search:** search through the alternatives.
2. **Stop:** stop the search as soon as an alternative is recognized.
3. **Decision:** choose the recognized alternative.

Recognition or recognition memory is according to Gigerenzer (2007, 119) the capacity to distinguish the unknown from what has been experienced, the old from the new. Recognition memory and recall divide our world into three memory states. If visitors enter my office they belong to one of three categories: those whose faces I do not recognize, those whose faces I recognize but about whom I do not recall anything, and finally those I recognize and about whom I also recall other things. Similar concepts are to a certain extent equated with recognition memory. Tversky and Kahneman (1973) mention availability, Griggs and Cox (1982) familiarity, and Koriat (1993) feeling of knowing. These concepts really are similar to recognition memory. These three concepts are briefly introduced below.

1. **Availability**

People assume the following: things that come readily to mind or can be easily imagined are more frequent than the things that one cannot imagine (Tversky and Kahneman, 1973). This concept is solely a question of recalling information but not of recognizing what is known and unknown (Gigerenzer, Todd, and The ABC Research Group, 1999, 57).

2. **Familiarity**

This describes the extent to which a person has already gained experience with a task or an object (Gigerenzer, Todd, and The ABC Research Group, 1999, 57). The experience is already familiar on the level of action and can thus be considered to be recognition memory.

3. **Feeling of knowing**

Behind this concept, there is the question of how well learnt knowledge can be

recalled in the future. It thus makes statements about the future capability and performance of the memory. A fundamental difference from the recognition heuristic is however the fact that with the feeling of knowing recognition is not the basis for a prediction but predicts the future recall (Gigerenzer, Todd, and The ABC Research Group, 1999, 57).

The following points describe further heuristics that follow the rules of ignorance-based decision making:

- **Take-the-first heuristic**
The first alternative that comes to mind is chosen directly here (Gigerenzer and Gaissmaier, 2011, 460). This heuristic is based on the fact that the first idea that comes to mind is not random but is based on experience (Gigerenzer and Gaissmaier, 2011, 16); the person relies on the fact that the first idea that comes to mind is also a good idea.
- **Fluency heuristic**
If both alternatives are recognized the one that first came to mind is more valuable (Gigerenzer and Gaissmaier, 2011, 462).
- **Trust**
Gigerenzer (2013, 136f) indicates trust as “*the mother*” of all rules of thumb. Trust in one’s own knowledge or that of others is the basis of this strategy. Examples of this are “*Trust your banker*” or “*Don’t buy any financial products you don’t understand*”.

B. One-reason decision making

Gigerenzer (2013, 191) describes the functioning of this heuristics the following: Find the most important reason and forget the rest. This type of heuristic chooses the strategy on the basis of a single criterion (Todd and Gigerenzer, 2007, 204).

Take-the-best heuristic

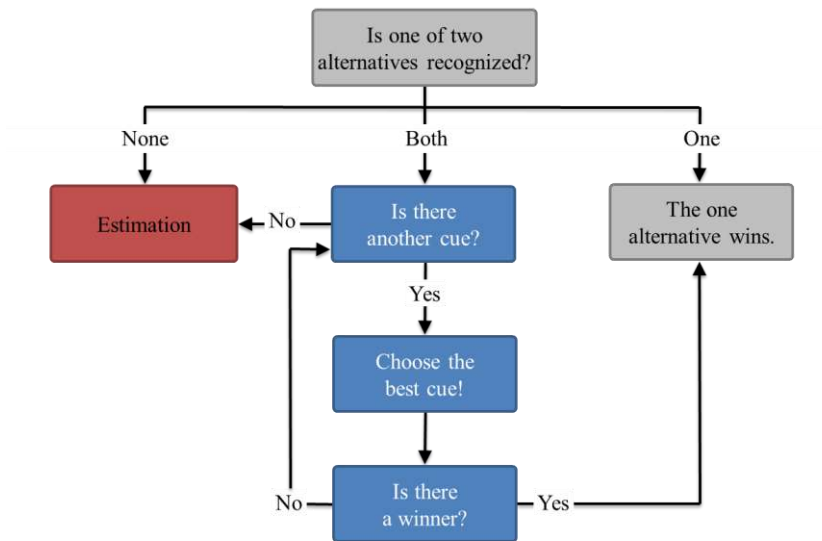
The take-the-best heuristic chooses between two alternatives, the cue with the greater precision being the deciding factor. If this cue does not lead to a solution, the next cue follows. The motto behind the heuristic is “*take the best, ignore the rest*” (Gigerenzer, Todd, and The ABC Research Group, 1999, 81).

As the single cues are listed in descending order according to validity, these heuristics are also called lexicographic heuristics (Gigerenzer, Todd, and The ABC Research Group, 1999, 82). The strength of these heuristics is shown above all in situations in which there is a close connection between variables and very different weighting of the single cues. This heuristic requires significantly less information than other strategies (Gigerenzer and Goldstein, 1996, 17f).

The take-the-best-heuristic has the following structure.

1. **Search:** Search through the cues corresponding to the established sequence of decreasing precision/validity of the cues.
2. **Stop:** Stop the search as soon as the first cue evaluates the alternatives differently.
3. **Decision:** Choose the alternative that is rated higher.

Figure 4: Operation of the Take-the-Best-Heuristic (blue) based on the recognition heuristic (grey) (according to Gigerenzer and Goldstein, 1996, 6; Graphic adapted by the author)



This heuristic is used wherever people have a choice, e.g. a consumer takes a given product or someone looks for relevant products for a given theme (Gigerenzer and Gaissmaier, 2011, 456f). Further heuristics that follow this logic:

- **The minimalist heuristic**
 People basically like to resort to the recognition heuristic. If this is not possible, because both alternatives are recognized, the minimalist heuristic is used to select a cue and the situation is evaluated according to that situation (Gigerenzer, Todd, and The ABC Research Group, 1999, 79). If a quick estimate has to be made of which of two possible alternatives is better, quicker, larger, etc (Gigerenzer, Todd, and Group, 1999, 94), the minimalist heuristic is resorted to. For example: if a person is undecided, the wine with the more attractive label or higher alcohol content is chosen. If a watch is to be chosen, one says: “If I get a watch it should be Swiss made”.
- **Take-the-last heuristic**
 Take-the-last operates in a similar way to the minimalist heuristic with the difference that in the search phase the cue is used that created the same situation the last time. A recall is posited that is called the “Setting set” (Gigerenzer, Todd, and The ABC Research Group, 1999, 80).
- **Hiatus heuristic**
 This heuristic helps organizations to distinguish between customers and non-customers (Gigerenzer and Gaissmaier, 2012, 14). Gigerenzer (2013, 161) gives us some examples: If a customer has not ordered anything within a given period (e.g. 4-month interruption – hiatus) the customer is classified as being inactive, but if a purchase was made within the period the customer is active.
- **Circle heuristic**
 The circle heuristic helps with the search for the perpetrator by narrowing the search area significantly. The two crime scenes that are furthest away from one another are marked by a circle. The search for the perpetrator commences in the area where the two circles overlap. More complex strategies for searching for a

perpetrator have shown themselves to be more precise only if there are nine or more crime scenes (Gigerenzer and Gaissmaier, 2011, 464).

- **Fast-and-frugal trees**

Fast-and-frugal trees have proved to be very helpful for drawing up checklists, e.g. in accident and emergency medicine for admission of patients to intensive care or for checklists for pilots for emergency situations. It is a classification method for investigating matters through a binary Yes-No question (Gigerenzer and Gaissmaier, 2011, 463). Depending on the answer, one goes on to the next question or to an exit that recommends an action

- Search: search through cues in a set sequence
- Stop: stop the search, as soon as a cue leads to an exit
- Decision: classify the object accordingly.

- **Principles**

Alongside the heuristics mentioned above, in each discipline, industry or situation there are also innumerable principles or basic laws that induce control where other means fail (Malik, 2015, 4ff). Malik (2015, 7) has compiled the following principles for management that unlike random search processes help, to reach an unknown goal through targeted extrapolation. For example, these include:

- Principles for evaluating situations like for example metasystematic situation evaluation: Always distinguish between factual and systemic questions!
- Principles for guidance capacity and building relationships such as for example the Golden Bridge principle: Always keep the possibilities of talking open!
- Heuristics for the information situation such as for example the information hub principle: Provide short and direct information paths!
- Principles for conviction capacity like for example the reliability principle: Do as you say! Walk your talk!

C. Multiple-option choices or tradeoff heuristics

Compared with the first two types of heuristics, this type evaluates the “*weights cues or alternatives equally and thus makes tradeoffs* (Gigerenzer and Gaissmaier, 2011, 469)“.

Tallying

Tallying works almost like the take-the-best heuristic. But here no clues are ignored, but only the weighting of the individual cues. All cues are evaluated and the alternative with the most “*won*” cues is selected (Gigerenzer and Goldstein, 1996, 13). Tallying has the following structure:

1. **Search:** search all cues in any order.
2. **Stop:** Stop the search as soon as all cues have been answered. If both alternatives were rated equally, search for a further cue that provides a difference.
3. **Decision:** choose the alternatives with more won cues.

Tallying has proved to be very useful for checklists in different situations, e.g. in the diagnosis of a possible heart attack in a patient or in the calculation of an avalanche risk in an area. Further heuristics of this type are:

- **Weighted tallying**

As an extension of tallying, in weighted tallying all cues are weighted further. More important cues receive more points than unimportant points. Here again, the alternative with the most points wins.

- **1/N heuristic, equity heuristic**

The 1/N heuristic is used if resources have to be distributed fairly. It basically

states that resources must be distributed equally over all alternatives. Any additional information about the alternatives is excluded (Hertwig, Hoffrage, and The ABC Research Group, 2013, 8). In order to determine the investment part, e.g. in different shares or funds in a portfolio (Gigerenzer, 2013, 127), the 1/N heuristic uses complicated calculation methods. Fair assignment of time units to one's children is according to Hertwig, Hoffrage, and Group 2013 a further area of operation. One great advantage of equal distribution of resources to all is according to Gigerenzer and Gaissmeier (2012, 16) the basic idea of justice of many people. As soon as it is a question of people, the 1/N heuristic is accordingly partially assigned also to the fourth category.

- **Brainstorming**

Unfortunately, the term brainstorming is not used very accurately. Often, the term refers to any group discussions on a specific topic. A well done brainstorming, however, is a group process that opens with a well-specified triggering question, collects ideas from the group members, clusters these ideas according to well defined criteria and condenses them towards a solution that answers the initial question. A consensus that all participants adhere to is not an explicit objective of the process, but each participant must understand, according to which criteria the final solution has been chosen. Although there are countless manifestations of brainstorming, they all follow (more or less) some underlying principles, e.g. those described in Probst, Raub, and Romhardt (2012, 118-124).

- **Decision method**

Many decision-making methods are a sequence of several weighted tallying steps. Such methods show their full potential by collecting, structuring, and weighting large amounts of data that remains confusing otherwise. Through the data structuring process, it becomes (mostly) possible to derive a clear decision recommendation at the end of the process. In comparison with a heuristic, such methods are neither fast nor frugal, but accurate. A good example for such methods is the customer value approach of Orengo (2017). The approach is a utilitarian and practical procedure that analyzes information in a structured way, thereby creating transparency so that the decisions are comprehensible and robust.

D. Satisficing heuristics for sequential choices

This type of heuristics basically aims to meet a set claim level as well as possible (Gigerenzer, 2013, 197). As a starting point, the claim level is defined, and different criteria are set for example. The first alternative is then selected that at least corresponds to this claim level. The search has thus ended. Herbert A. Simon borrowed the verb *satisfice* from Northumbria, an English region bordering on Scotland. It means pacify and/or satisfy (Gigerenzer, 2007, 245).

According to Todd and Gigerenzer (2007, 207) this type of heuristic requires time in order to search for the alternatives and not the information on the alternatives.

The sequential search is everywhere: you are in front of a restaurant and do not know whether the next one would be better. You do not know whether there is an even more suitable applicant for a position in your organization than the people whom you have seen until now. Sooner or later you must break off the search and adopt a strategy. “[A]n aspiration level is set for the selection criterion being used, and the search for alternatives is stopped as soon the aspiration is met (Todd and Gigerenzer, 2007, 207)”.

1. **Search:** Search along the set criteria.
2. **Stop:** As soon as an alternative matches the criteria set, stop the search.
3. **Decision:** choose the found alternative.

Effectuation

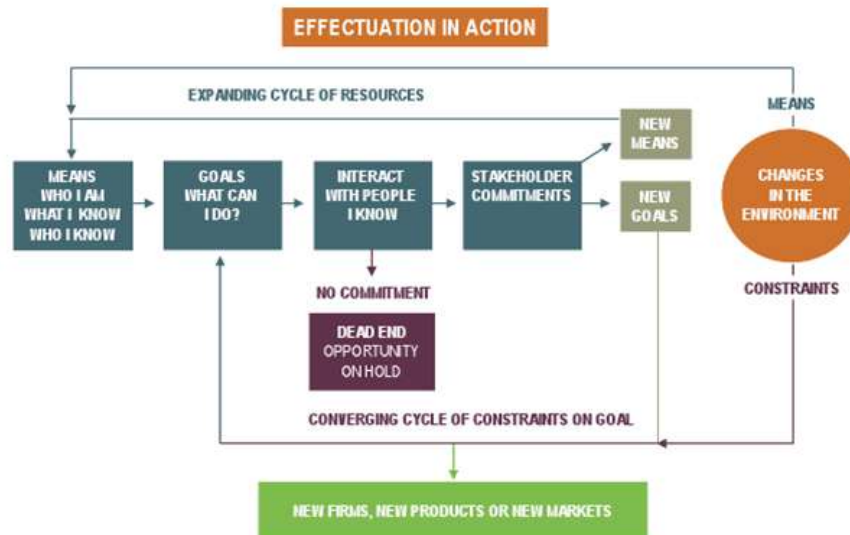
Sarasvathy (2001) set the foundation for Effectuation by turning the logic that has so far applied to the future on its head. Instead of just controlling things that we can also predict, it starts with the assumption that we do not need to predict anything that we are able to control. Read et al. (2011) also documented the success of the attempt and at the same time deflated some myths about managers who describe dealing with change or transformation, risk and forecasts. Effectuation was initially defined “as control, forming and creation of the future, without forecasting it (Faschingbauer, 2013, 249)”.

According to Faschingbauer (2013, 32f), the effectuation method develops its full force in a field in which the future is uncertain, in which the aims are negotiable, and the environment can still be modelled. Faschingbauer (2013, 36f) uses cooking as a metaphor:

“Focused cooking starts with the consideration of what should finally be on the table. A prepared meal appears before the mind’s eye. For the dish there is a recipe for which a shopping list is written, all ingredients are procured and the food is prepared step by step. With means-focused cooking, the path is into the kitchen. A survey follows of what there is in the fridge and cupboards. The next question is: ‘What dishes can I possibly make with what is available?’”

Unlike classic management initiatives, the basis, as the metaphor shows, is not a clear goal in the future but clarity about the means available in the present: “Determining the means for as long as possible (Faschingbauer, 2013, 29)”. “With intentions subject to uncertainty there are few rational reasons to set a precise goal (Faschingbauer, 2013, 47)”.

Figure 5: Effectuation-in-Action Model. The handling of means, constraints and the open comparison of the idea with other people is very interesting for management purpose (cf. Read et al. (2011, 119)).



Principles

1. The **bird in hand principle** focuses on what is feasible rather than on dream goals. Starting with the available means, creativity and experience are used to try to achieve possible achievable goals.
2. The **affordable loss principle** focuses inwards because it describes the maximum commitment that one is prepared to make and turns away from expected earnings that could perhaps arise (Faschingbauer, 2013, 51ff). It is above all a question of decisions with which one continues to be viable.

3. The **lemonade principle** recommends seeing circumstances and coincidences as an opportunity and using them constructively instead of interpreting them as dangers and laboriously protecting oneself against them (Faschingbauer, 2013, 66).
4. The **crazy quilt principle** recommends an open attitude to using partnerships. “Strangers” are basically not perceived to be competitors or a danger but as travelling companions who for example contribute know-how, capital, time, or experience to the relationship (Faschingbauer, 2013, 79f).
5. The **pilot principle** works because actions are triggered only if one has the required resources for them and would be viable even if they failed. That way, time is used to search for good partners rather than for making predictions about possible futures scenarios and elaborating static plans (Read et al., 2011, 173ff).

E. Social intelligence

According to Humphrey (1976, 19) social primates – e.g. gorillas but also humans – have to “*be able to calculate the consequences of their own behaviour, to calculate the likely behaviour of others, to calculate the balance of advantage and loss*”. This type of heuristic addresses the behaviour of all living things that enter social communities; in particular of course humans. According to Gigerenzer and Gaissmaier (2011, 473) these behavioural heuristics form a subgroup of social intelligence, namely “*Moral behavior*”.

Hertwig, Hoffrage, and The ABC Research Group (2013, 16f) write that heuristics – in the absence of better alternatives in a social environment – “[T]hey are indispensable to social intelligence. [...] Complexity makes simple heuristics indispensable”. Hertwig, Hoffrage, and The ABC Research Group (2013, 14) moreover establish that complexity is too vague a concept for the social environment. But the discussion is not relevant, so they work with the assumption that the social environment is more complex than the physical environment. Optimization is not possible and calculation would be too expensive. Seymour and Dolan (2008, 667) give hints of why this is so:

“Choice in social interaction harbors a level of complexity that makes it unique among natural decision-making problems, because outcome probabilities depend on the unobservable internal state of the other individual, which incorporates their motives (intentions). Because most interactions are repeated, optimal learning requires subjects to generate a model of another individuals' behavior, and their model of our behavior, and so on. These iteratively nested levels of complexity render many social decision-making problems computationally intractable.”

To sum up what social intelligence means:

1. Social behaviour is unpredictable – one could also say very complex – and therefore predestined for the use of heuristics. As the example showed, a lot of data has to be excluded). Social heuristics are particularly helpful if little knowledge of the system is available (Gigerenzer and Gaissmaier, 2011, 472).
2. In the social context there is normally not much time for thinking and weighing up the pros and cons. It is certainly more challenging than other contexts and places higher demands on intellectual capacities (Hertwig, Hoffrage, and The ABC Research Group, 2013, 8). What is forgotten or is not named explicitly are points like empathy.
3. “*The goals of social intelligence go beyond accuracy, frugality, and making fast decisions. They include transparency, group loyalty, and accountability (Gigerenzer, 2015, 135).*”

4. “Simple strategies, or heuristics, that help the user navigate potentially perilous social situations. For illustration, take the question of how to behave in disputes (Hertwig, Hoffrage, and The ABC Research Group, 2013, 3).”

All other types of heuristic can basically occur also as social heuristics.

Imitate-the-majority heuristic

It is basically a question of imitating, copying, and profiting from the behaviour of others (Hertwig, Hoffrage, and Group, 2013, 4ff). In the first step, the dominant behaviour (e.g. actions, evaluations, opinions, decisions, points, or view or demeanour) of most of the reference group was detected and evaluated. In the second step, this behaviour is imitated. The capacity itself of being able to imitate others is an innate core capacity and thus a building block for cognitive capabilities as a whole (Hertwig, Hoffrage, and Group, 2013, 6).

This heuristic lies deep in our subconsciousness because it was very important for our survival – it has been interiorized as a core competence. The imitation of the social behaviour of others leads according to Gigerenzer (2013, 97) to the following rules: Fear what your social group fears and do what most of your reference group does (Gigerenzer, 2007, 203, 231). Other heuristics in this category, that follow the same logic as the imitate-the-majority heuristic:

- **Imitate-the-successful heuristic**

As with imitate-the-majority, this heuristic imitates. But it does not imitate the behaviour of the majority but the behaviour of the most successful people in the reference group (Hertwig, Hoffrage, and The ABC Research Group, 2013, 13). According to Gigerenzer (2007, 203) people do what the successful person does.

- **Tit-for-tat heuristic**

Tit-for-tat means that a person responds to another person with the same sort of behavior: German: *Wie du mir, so ich dir*. “What goes around, comes around.” “*I’ll do to you as you did to me*”. In game theory, tit-for-tat means that a player imitates the behavior of the partner exactly. If the opponent is friendly, the player reacts in the same way; if the opponent is hostile, the player is also hostile. This theory became known through Axelrod (2005).

- **Default heuristic**

“*If there is a default, do nothing about it*” (Gigerenzer and Gaissmaier, 2011, 472). In case of doubt, stick to the existing rules. If you are moving in social groups, Gigerenzer (2007, 197) states that it is not only important not to do your own thing but also a way of consuming significantly less energy.

Conclusion

In summary, one can say that heuristics and algorithms are not two opposing pairs. Both describe a procedure that is very likely to lead to a decision. The difference is, that heuristic is a fast and frugal approach, that shows its strengths in the VUCA situation – namely little information and a lot of uncertainty.

The daily business of top-management levels of all kind of organizations is dealing with complexity. Therefore top-management levels should deal daily with heuristics rather than hard precise (and sometimes with a high probability wrong) key figures.

If we consider that managers must explain their decisions to others, and that “gut feelings are bad arguers”; the first step towards improvement is to at least take seriously the different considerations made during the decision-making process and bring them to the surface. This is fundamental for a learning organization and society.

“The intuitive mind is a sacred gift and the rational mind is a faithful servant. We have created a society that honors the servant and has forgotten the gift.”(Albert Einstein)²

Considering this beautiful quote there are two interesting questions. Is it possible to change our society and/or culture in order that blurring, and fuzziness are weighted and viewed in the same way as accuracy? How much do top managers trust their intuitive mind in daily business? The latter question will be the subject of the next paper.

References:

1. Ashby, W. Ross (1957). *An Introduction to Cybernetics*. London: Chapman & Hall.
2. Axelrod, Robert M. (2005). *Die Evolution Der Kooperation*. München: Oldenbourg Verlag.
3. Bateson, Gregory (1980). *Ökologie des Geistes: Anthropologische, psychologische, biologische und epistemologische Perspektiven*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
4. Beer, Stafford (1966). *Decision and Control: The Meaning of Operational Research*. Chichester: John Wiley & Sons.
5. Beer, Stafford (1981). *Brain of the Firm: The Managerial Cybernetics of Organization*. New York: John Wiley & Sons.
6. Dale, Steve (June 1, 2015). “Heuristics and Biases: The Science of Decision-Making”. In: *Business Information Review* 32.2, pp. 93–99. url: <https://doi.org/10.1177/0266382115592536> (visited on 09/09/2020).
7. Dobelli, Rolf (2012). *Die Kunst Des Klugen Handelns: 52 Irrwege Die Sie Besser Anderen Überlassen*. München: Carl Hanser.
8. Faschingbauer, Michael (2013). *Effectuation: Wie Erfolgreiche Unternehmer Denken, Entscheiden Und Handeln*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
9. Gigerenzer, Gerd (2007). *Bauchentscheidungen: Die Intelligenz Des Unbewussten Und Die Macht Der Intuition*. München: Bertelsmann.
10. Gigerenzer, Gerd (2008). “Fast and Frugal Heuristics: The Tools of Bounded Rationality”. In: *Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making*. Ed. by Derek J Koehler and Nigel Harvey. John Wiley & Sons, Ltd, pp. 62–88. url: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/9780470752937.ch4>.
11. Gigerenzer, Gerd (2013). *Risiko: Wie Man Die Richtigen Entscheidungen Trifft*. München: C. Bertelsmann.
12. Gigerenzer, Gerd (2015). *Simply Rational: Decision Making in the Real World*. Evolution and Cognition Series. Oxford University Press.
13. Gigerenzer, Gerd and Henry Brighton (2009). “Homo Heuristicus: Why Biased Minds Make Better Inferences”. In: *Topics in Cognitive Science* 1.1, pp. 107–143.
14. Gigerenzer, Gerd and Wolfgang Gaissmaier (Jan. 10, 2011). “Heuristic Decision Making”. In: *Annual Review of Psychology* 62.1, pp. 451–482. url: <http://www.annualreviews.org/doi/10.1146/annurev-psych-120709-145346> (visited on 12/19/2019).
15. Gigerenzer, Gerd and W. Gaissmeier (2012). *Intuition Und Führung. Wie Gute Entscheidungen Entstehen*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
16. Gigerenzer, Gerd and Daniel G Goldstein (1996). “Reasoning the Fast and Frugal Way: Models of Bounded Rationality.” In: *Psychological Review* 103.4, p. 650.
17. Gigerenzer, Gerd, Peter M Todd, and ABC Research Group (1999). “Simple Heuristics That Make Us Smart”. In: Oxford University Press, p. 28.

² Quote from Albert Einstein (20.09.2020). Retrieved from https://www.azquotes.com/author/4399-Albert_Einstein/tag/intuition.

18. Gomez, Peter and Gilbert Probst (1995). *Die Praxis Des Ganzheitlichen Problemlösens: Vernetzt Denken, Unternehmerisch Handeln, Persönlich Überzeugen*. Bern: Haupt.
19. Griggs, Richard A and James R Cox (1982). "The Elusive Thematic-Materials Effect in Wason's Selection Task". In: *British Journal of Psychology* 73, pp. 407–420.
20. Hertwig, Ralph, Ulrich Hoffrage, and ABC Research Group (2013). *Simple Heuristics in a Social World*. Oxford: Oxford University Press.
21. Humphrey, Nicholas (1976). "The Social Function of Intellect". In: *Growing Point in Ethology*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 303–317.
22. Knight, Frank H (1921). *Risk, Uncertainty, and Profit*. New York: Houghton Mifflin.
23. Koriat, A (1993). "How Do We Know That We Know? The Accessibility Model of the Feeling of Knowing". In: *Psychological Review* 100, pp. 609–639.
24. Maidique, Modesto (2011). *The Leader's Toolbox*. Manuscript.
25. Malik, Fredmund (2008). *Strategie Des Managements Komplexer Systeme: Ein Beitrag Zur Management-Kybernetik Evolutionärer Systeme*. Bern: Haupt.
26. Malik, Fredmund (2015). "Heuristiken: Navigationsprinzipien Für Neuland". In: *Malik Letter* 15.12, pp. 1–10.
27. Mérö, László (2002). *Die Grenzen Der Vernunft. Kognition, Intuition Und Komplexes Denken*. Rheinbek bei Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag.
28. Orenge, Markus (2017). *Kundenorientierung. 2. Auflage*. Hamburg: tredition.
29. Probst, Gilbert, Steffen Raub, and Kai Romhardt (2012). *Wissen managen: Wie Unternehmen ihre wertvollste Ressource optimal nutzen*. 7th ed. Gabler Verlag.
31. Raab, Markus and Gerd Gigerenzer (Oct. 29, 2015). "The Power of Simplicity: A Fast-and-Frugal Heuristics Approach to Performance Science". In: *Frontiers in Psychology* 6. url: <http://journal.frontiersin.org/Article/10.3389/fpsyg.2015.01672/abstract> (visited on 09/09/2020).
32. Read, Stuart et al. (2011). *Effectual Entrepreneurship*. New York: Routledge, Taylor & Francis.
33. Sarasvathy, Saras D (2001). "Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency". In: *Academy of management Review* 26.2, pp. 243–263.
34. Schwarz, Friedhelm (2010). *Verstehen Sie Ihren Verstand? Gehirnforschung Für Den Alltag*. Freiburg: Haufe.
35. Seymour, Ben and Ray Dolan (June 2008). "Emotion, Decision Making, and the Amygdala". In: *Neuron* 58.5, pp. 662–671. url: <https://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S0896627308004558> (visited on 12/19/2019).
36. Simon, Fritz B. (2008). *Einführung in Die Systemtheorie Des Konflikts*. Heidelberg: Carl-Auer.
37. Simon, Herbert A (1990). "Invariants of Human Behavior". In: *Annual Review of Psychology* 4.1, pp. 1–19.
38. Stiehm, Judith (2002). *The U.S. Army War College: Military Education in a Democracy*. Philadelphia: Temple University Press. 260 pp
39. Todd, Peter M and Gerd Gigerenzer (2007). "Mechanisms of Ecological Rationality: Heuristics and Environments That Make Us Smart". In: *Oxford Handbook of Evolutionary Psychology*, pp. 197–210.
40. Tversky, Amos and Daniel Kahneman (1973). "Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability". In: *Cognitive psychology* 5.2, pp. 207–232.
41. Ulrich, H. (2001). *Das St. Galler Management-Modell: Das St. Galler Management-Modell, Grundlagen Des Führungsmodells, Ein Management-Modell Für Die Öffentliche*

Hand, Unternehmungspolitik, Führungsmodelle - St. Galler Modell. Vol. Band 2.
Gesammelte Schriften. Bern: Haupt.

Contacts

Peter Pattis, dott.mag et lic.rer.publ.HSG

International Joint Cross-Border PhD Programme in International Economic Relations
and Management

University of Applied Sciences Burgenland

Campus 1

7000 Eisenstadt, Austria

e-mail: 1919001108@fh-burgenland.at

ROZVOJ AFRICKÝCH KRAJÍN V KONTEXTE POST-KOLONIÁLNEHO EKONOMICKÉHO SYSTÉMU

DEVELOPMENT OF AFRICAN COUNTRIES IN THE CONTEXT OF THE POST-COLONIAL ECONOMIC SYSTEM

Leonid Raneta^a – Boris Dziura^b

^a Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: leonid.raneta@euba.sk

^b Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: boris.dziura@euba.sk

Abstrakt: Krajiny Afriky, sú zväčša prezentované ako obeť kolonializmu, ktorý je uvádzaný ako systém, čo po sebe nezanechal žiadne pozitívne dedičstvo a krajiny primárne sub-saharskej Afriky akoby začínali po roku 1960 úplne od začiatku, bez akejkoľvek ekonomickej opory z minulosti. V našom článku sa nesnažíme vyvrátiť, že kolonializmus mal aj svoje tienisté stránky, snažíme sa však uviesť argumenty a prezentovať aj postoje iných autorov, ktorí to v akej situácii sa Afrika nachádza, sa nesnažia spájať výhradne so socio-ekonomickým systémom, ktorý zanikol pred 60 rokmi.

Kľúčové slová: ekonomický rozvoj, Afrika, kolonializmus

JEL: N01, N17

Abstract: Countries of Africa are mostly presented as victims of colonialism that is perceived as a system that left no positive heritage and mostly the countries of sub-Saharan Africa seems to have started their development after 1960 from the very beginning, without having the economic background of the past. Our paper is not trying to disprove that colonialism also had its downsides, we try to present arguments and also present the attitude of other authors who are not trying to tie the development of Africa solely with the socio-economic system that disappeared 60 years ago.

Key words: economic development, Africa, colonialism

JEL: N01, N17

Úvod

Často, keď sa diskutuje alebo uvažuje o Afrike (slovná hračka: a – bez, phrike – chladu alebo hrôzy) a používa sa pojmový kontext obsahujúci všetky aspekty a stereotypy, ktoré zovšeobecňujú charakteristiky na celú subsaharskú Afriku. Vedci a ekonómovia vysvetľujú veľmi veľkú priepasť medzi ekonomickým rozvojom Afriky a krajín na iných kontinentoch využívaním (zneužívaním) afrických zdrojov rozvinutými krajinami.¹ Spomínajú nielen vplyv koloniálnej administrácie na ekonomiku, infraštruktúru², politiku ale aj dokonca na kultúru (cez vplyv na jazyk)³ ako aj kolektívnu psychológiu (cez pocit podporovanej kolektívnej menejcennosti)⁴. V našom článku sme si dali za cieľ na základe preštudovania vedeckej

¹ RODNEY, W. (1972): *How Europe Underdeveloped Africa*, Dar es Salaam: Bogle L'Ouverture and Tanzania Publishing House.

² Tamtiež.

³ YOUNG, R. (2016): *Postcolonialism: An Historical Introduction*, Oxford: Wiley-Blackwell.

⁴ FANON, F. (1968): *The Wretched of the Earth*, New York: Grove Press.

literatúry, stanoviť možné príčiny neustále sa opakujúcich, zásadných ekonomických problémov „čierneho kontinentu“, analýzou dostupných informácií z minulosti sa pokúsiť nájsť vhodné vysvetlenie dnešného stavu. Použili sme primárne metódu analýzy a komparácie na základe získaných dát.

1 Prehľad literatúry

Raoul Prebisch písal v práci „The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems“, ktorá sa síce nezaoberala Afrikou, ale ktorej závery sa domnievame, že môžeme použiť aj na jej krajiny a to že produktivita práce rastie rýchlejšie v priemyselnej výrobe než v poľnohospodárstve, čo vedie k výhodnejšiemu pomeru výmeny pre podnikateľov v sekundárnom sektore. Prebisch poukázal na fakt, že rast produktivity práce v sekundárnom sektore, znižoval náklady na priemyselné statky ale zároveň v skúmanom období rástli ceny týchto statkov, čo zhoršovalo výmenné relácie medzi odvetviami. Vzhľadom na komparatívne výhody a štruktúrnu distribúciu výroby vyslovil hypotézu, že táto skutočnosť mení aj reálne výmenné relácie medzi industrializovanými štátmi a štátmi periférie.

Prebishova-Singerová hypotéza^{5,6} (ďalej P-S) spočívala v predpoklade zhoršovania sa reálnych výmenných relácií v štátoch periférie a nemožnosti vymanenia sa z chudoby. Teória závislosti⁷ sa odrazila od P-S hypotézy a poskytla pôdu pre politiku protekcionizmu a izolacionizmu, potom ako P-S hypotéza bola ovplyvnená marxistickými myšlienkami a sa stala dominantnou spomedzi takých afrických lídrov toho času ako Kwame Nkrumah⁸, ktorý študoval v USA na Univerzite v Pensylvánii a Julius Nyerere⁹, ktorý študoval na Univerzity of Edinburgh. Zavádzali vysoké clá na priemyselný import v snahe naštartovať vlastnú priemyselnú výrobu ich domovských krajín. Leopold Senghor, prezident Ghany, tiež ovplyvnený týmto myšlienkovým prúdom podporoval protekcionizmus, ale na regionálnej úrovni namiesto národnej. Tieto experimenty na regionálnej úrovni, nemohli využiť efekt úspor z rozsahu, vzhľadom na veľkosť domácich ekonomík a kúpyschopnosť spotrebiteľov, a dostali sa do veľkých problémov po ekonomickej kríze 70. rokov 20. storočia. Post-koloniálna teória rozvoja začala tvrdiť, že problémy bývalých kolónii sú spojené nielen s reálnymi výmennými reláciami, ako o tom hovorí P-S hypotéza, ale aj psychológiou, sociológiou, politikou, kultúrou a demografiou.¹⁰ Myšlienky o tom, že globálny juh je negatívne ovplyvnený minulosťou a koloniálnym dedičstvom rozvíjali tiež autori Walter Rodney¹¹ a Franz Fanon.¹² Autor Dambisa Moyo¹³ hovorí, že za desaťročie od roku 2000 rozvinuté štáty poskytli viac než 1000 mld. USD v podobe rozvojovej pomoci. Moyo zvyrazňuje, že rozvojová pomoc prichádza spolu s politickým vplyvom na riešenia politických elít štátov recipientov, vzhľadom na tvoriacu sa závislosť, a zároveň trefne nazýva obdobie od začiatku milénia obdobím „glamurnej rozvojovej pomoci“ alebo ešte to nazýva „mŕtva pomoc“ (Deadaid). V podstate autor tvrdí, že rozvojová pomoc je sama o sebe generátorom problémov a robí export štátu recipienta nekonkurencieschopným. Táto diskusia by mohla byť rozšírená aj ďalej a byť naším

⁵ PREBISCH, R. (1950): *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*, Lake Success, NY:

United Nations Department of Economic Affairs.

⁶ SINGER, H. (1949): 'Economic progress in under-developed countries', *Social Research*, 16(1): 1–11.

⁷ CARDOSO, F. (1977): 'The consumption of dependency theory in the United States', *Latin American Research Review*, 12(3): 7–24.

⁸ Kwame Nkrumah. Politician: <https://www.english-heritage.org.uk/visit/blue-plaques/kwame-nkrumah/>

⁹ Biography: Julius Kambarage Nyerere. <https://www.marxists.org/subject/africa/nyerere/biography.htm>

¹⁰ SACHS, W. (1992): *The Development Dictionary: A Guide to Knowledge as Power*, London: Zed Books.

¹¹ RODNEY, W. (1972): *How Europe Underdeveloped Africa*, Dar es Salaam: Bogle L'Ouverture and Tanzania Publishing House.

¹² FANON, F. (1968): *The Wretched of the Earth*, New York: Grove Press.

¹³ MOYO, D. (2009): *Dead Aid: Why Aid Is Not Working and How There Is a Better Way for Africa*, New York: Farrar, Straus & Giroux.

príspevkom k úvahám o cynizme, keď subvencovanie je vnímané ako škodlivé a nebezpečné (a môže poškodiť výrobu v štáte importérov subvencovaných výrobkov, čo následne môže viesť k zavedeniu vyrovnávacích ciel), ale rozvojová pomoc je vnímaná pozitívne, pritom svojou podstatou a efektom je podobná subvencovaniu, odlišuje sa len cesta, ktorou putujú peňažné toky, nie však podstata javu a dopad, ktorý podľa nášho názoru prináša: nekonkurencieschopnosť výrobkov štátu recipienta buď subvencovaných výrobkov alebo rozvojovej pomoci.

2 Ekonomický rozvoj kontinentu

Podľa dostupných ekonomických údajov možno skonštatovať,¹⁴ že africké ekonomiky v prvej polovici dvadsiateho storočia rástli. Najvýraznejší rast bol zaznamenaný v obdobiach medzi rokmi 1900 – 1914 a 1945 – 1960. To, akú úlohu v tomto rozvoji zohral kolonializmus, je však diskutabilné. Pri posudzovaní vplyvu kolonializmu na Afriku sa často robí jedna veľká chyba a to tá, že je Afrika braná ako homogénna skupina s rovnakou históriou, sociológiou aj ekonomikou. Pojem Afrika často ťahá za sebou určitý súbor stereotypov. Je však nutné zdôrazniť rôznorodosť tohto kontinentu a následne aj fakt, že kolonializmus mal na jednotlivé regióny rozličný vplyv. Napríklad Botswana je často spomínaná ako úspešný príklad štátu, ktorý v 60. rokoch dostával až 20 percent HDP v podobe rozvojovej pomoci¹⁵ a vďaka rýchlemu rastu v roku 2000 pomoc predstavovala len 1,6 percent HDP. Politický systém Botswany si zachoval kontinuitu aj počas koloniálnej nadvlády a možno predpokladom pre úspech bolo aj to, že objavenie bohatých zásob diamantov sa uskutočnilo až po získaní nezávislosti. Od 80. rokov HDP Botswany vyrástol 10 násobne v stálych cenách.¹⁶ Tieto skutočnosti umožnili Botswane rozbehnúť ekonomiku. Rwanda si za posledných 20 rokov viac než päť násobne zväčšila HDP po ničivých udalostiach 90. rokov až desaťnásobne v stálych cenách. SAR je naopak často spomínaný ako zlyhávajúci štát, ktorého HDP stagnuje posledných 50 rokov (v stálych cenách). Tieto tri štáty subsaharskej Afriky sú vnútrozemské¹⁷ a pritom s úplne odlišným vývojom, koloniálnou skúsenosťou a vývojom po získaní nezávislosti. V regióne Západnej Afriky dosahovali ekonomiky značný rast už v predkoloniálnom období. Bolo to hlavne vďaka exportu poľnohospodárskej produkcie tamojších poľnohospodárov. Keď sa neskôr táto oblasť dostala pod koloniálnu nadvládu, kolonialisti sa zamerali na zvýšenie produkcie vývozných plodín a z toho dôvodu sa dané ekonomiky netransformovali. Problém je v tom, že relevantné údaje absentujú, je však zrejmé, že transformácia ekonomiky bola smerovaná na tropické exportné plodiny a suroviny. Preto, aby bolo možné povedať, že kolonializmus spôsobil vyspelosť regiónu alebo nebol príčinou ekonomického rastu, by sme potrebovali mať k dispozícii relevantné údaje. Kolonizácia pravdepodobne podnietila ekonomický rast v krátkodobom horizonte prostredníctvom investícií do infraštruktúry a poskytnutím rozsiahlejších možností pre obchodovanie, ktoré boli prínosné pre európskych podnikateľov, ale aj pre obchodníkov v Afrike. Účelom investícií do infraštruktúry bola podpora exportu. Po vymedzení umelých hraníc sa kolónie transformovali na uzavreté ekonomické systémy i keď regionálny obchod oficiálne uzatvorený nebol. To však spôsobilo, že ekonomiky sa stali veľmi citlivými na zmeny na svetovom trhu a čelili klesajúcim reálnym výmenným reláciám. Aj keď sa hospodárske politiky v kolóniách menili, ich rola ako producentov primárnych komodít ostávala rovnaká. Preto bola Afrika na konci koloniálnej

¹⁴ Colonial Investments And Long-Term Development in Africa: Evidence From Ghanaian Railways https://www.dartmouth.edu/neudc2012/docs/paper_34.pdf

¹⁵ The Elite As A Critical Factor In National Development : The Case Of Botswana <http://nai.diva-portal.org/smash/record.jsf?searchId=1&pid=diva2%3A451270&dsid=6176>

¹⁶ GDP Growth (Annual %) Botswana <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=BW>

¹⁷ PIKNEROVA L. (2017): Transport possibilities for land-locked states in Africa. Journal of International relations. 2017, Volume XV., Issue 3, Pages 273 – 295 ISSN 1336-1562.

doby najmenej industrializovaným regiónom sveta. Iba zopár krajín zažilo významný rast v oblasti modernej výroby v Afrike. Boli to krajiny buď nezávislé (Južná Afrika), polo-nezávislé (Južná Rodézia – dnes Zimbabwe), alebo také, ktoré mali prostriedky na represívne opatrenia na zabezpečenie dodávky lacnej domácej práce, ktorá bola zamestnaná v manufaktúrach (Belgické Kongo – dnes Konžská demokratická republika). Na príklade Rodézie, je dobre viditeľné, že pri vhodnom riadení chodu hospodárstva, pevnej mocenskej a hospodárskej štruktúre štátu, fungujúcom poľnohospodárstve a infraštruktúre, môže štát nielen prežiť, ale aj prosperovať, napriek krajne nepriaznivým vonkajším vplyvom¹⁸ (sankcie, teroristické aktivity podporované zo zahraničia). Pričom po 40 rokoch od získania nezávislosti vynútenej o. i. neustálym tlakom OSN, je pôvodne sebestačná a inovatívna krajina odkázaná na hospodársky „zázrak“, vo forme investícií primárne zo strany ČĽR, avšak výhradne podľa jej vlastných potrieb a podmienok.¹⁹ Investičná a úverová aktivita ČĽR v Afrike tiež môže byť vnímaná ako nepriama podpora exportu čínskych produktov a projekcia politického vplyvu, vo novodobého forme neokolonializmu. Za nevyvinutý výrobný sektor v týchto štátoch, môže aj štruktúra zdrojov danej oblasti a teda prebytok pôdy a nedostatok pracovnej sily. Investície do infraštruktúry znížili prepravné náklady, čo spôsobilo prílev spracovaných tovarov, ktoré boli produkované lacnejšie mimo Afriky. Koloniálne authority síce volali po investíciách na diverzifikáciu avšak takéto snahy neboli naplnené kvôli nedostatku kapitálu a nechote Európanov pomôcť africkým výrobcům rásť. Kolonializmus uľahčil integráciu na svetovom trhu, súčasne však bránil štrukturálnym zmenám a industrializácii. Vzhľadom na to by bolo možné tvrdiť, že kolonializmus podporoval krátkodobý ekonomický rast, ale prekážal štrukturálnym zmenám a trvalému ekonomickému rozvoju a industrializácie.

Záver

Predpoklad ďalšieho rozvoja Afriky, ktorý je spojený s pozitívnym vývojom v oblasti ekonomiky, je veľmi ťažké odhadnúť. Ako sme už uvádzali, heterogenosť celého kontinentu, prináša množstvo problémov, ktoré majú tendenciu sa neustále v či už pravidelných, alebo nepravidelných cykloch opakovať. Nutnosť neustálej potreby pomoci kontinentu, považujeme za zaťažujúci faktor medzinárodných vzťahov a ako sa ukazuje, daný kruh ekonomickej beznádeje, môže byť zlomený iba silným dominantným hráčom, ktorý bude okrem finančného príspevku do ekonomík kontinentu dôsledne trvať na dodržiavaní zákona a poriadku. Že sa dá daná situácia dramaticky zlepšiť aj vlastnými silami, avšak pri rigidnom vynucovaní si pravidiel, dokazuje napríklad Rwandy.

Použitá literatúra:

1. CARDOSO, F. (1977): 'The consumption of dependency theory in the United States', *Latin American Research Review*, 12(3): 7–24.
2. FANON, F. (1968): *The Wretched of the Earth*, New York: Grove Press.
3. MOYO, D. (2009): *Dead Aid: Why Aid Is Not Working and How There Is a Better Way for Africa*, New York: Farrar, Straus&Giroux.
4. PREBISCH, R. (1950): *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*, Lake Success, NY: United Nations Department of Economic Affairs.
5. PIKNEROVA L. (2017): Transport possibilities for land-locked states in Africa. *Journal of International relations*. 2017, Volume XV., Issue 3, Pages 273 – 295 ISSN 1336-1562.

¹⁸ Unscr.com. (1966):Resolution 232 [online] Dostupné na: <http://unscr.com/en/resolutions/doc/232> [20 Nov 2020]

¹⁹ *China's Investment Key To Zimbabwe's Economic Development: Minister* - *Xinhua*http://www.xinhuanet.com/english/2020-02/27/c_138823881.htm

6. RODNEY, W. (1972): *How Europe Underdeveloped Africa*, Dar es Salaam: BogleL'Ouverture and Tanzania Publishing House.
7. SACHS, W. (1992): *The Development Dictionary: A Guide to Knowledge as Power*, London: ZedBooks.
8. SEBUDUBUDU, D. – MOLUTSI, P. (2011): *The Elite As A Critical Factor In National Development : The Case Of Botswana*. [online] DIVA. Dostupné na: <<http://nai.diva-portal.org/smash/record.jsf?searchId=1&pid=diva2%3A451270&dswid=6176>> [19 November 2020].
9. SINGER, H. (1949): Economic progress in under-developed countries, *Social Research*, 16(1): 1–11.
10. YOUNG, R. (2016): *Postcolonialism: An Historical Introduction*, Oxford: Wiley-Blackwell.
11. Dartmouth.edu (2012): *Colonial Investments And Long-Term Development in Africa: Evidence From Ghanaian Railways*. [online] dostupné na : <https://www.dartmouth.edu/neudc2012/docs/paper_34.pdf> [19 November 2020]
12. Data.worldbank.org (2020): *GDP Growth (Annual %) - Botswana | Data*. [online] Available at: <<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=BW>> [19 November 2020].
13. English Heritage. n.d. *Kwame Nkrumah | Politician | Blue Plaques | English Heritage*. [online] dostupné na: <<https://www.english-heritage.org.uk/visit/blue-plaques/kwame-nkrumah/>> [19 November 2020].
14. Marxists.org. (2020): *Biography: Julius Kambarage Nyerere*. [online] dostupné na: <<https://www.marxists.org/subject/africa/nyerere/biography.htm>> [19 November 2020].
15. Unscr.com. (1966): Resolution 232 [online] Dostupné na: <http://unscr.com/en/resolutions/doc/232> [20 Nov 2020]
16. Xinhuanet.com (2020): *China's Investment Key To Zimbabwe's Economic Development: Minister - Xinhua | English.News.Cn*. [online] Dostupné na : <http://www.xinhuanet.com/english/2020-02/27/c_138823881.htm> [19 November 2020].

Kontakty:

Ing. Leonid Raneta, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov
 Ekonomická univerzita v Bratislave
 Dolnozemska cesta 1/b
 85235 Bratislava 5
 Slovenská republika
 e-mail: leonid.raneta@euba.sk

Ing. Boris Dziura, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov
 Ekonomická univerzita v Bratislave
 Dolnozemska cesta 1/b
 85235 Bratislava 5
 Slovenská republika
 e-mail: boris.dziura@euba.sk

FOREIGN DIRECT INVESTMENT: THEORIES, DETERMINANTS AND ECONOMIC IMPORTANCE

Anna Rivna

Faculty of International Economic Relations and Management, University of Applied Sciences Burgenland, Campus 1, A-7000 Eisenstadt, Austria, 1919001104@fh-burgenland.at

Abstract: Foreign direct investment is one of the most important factors responsible for sustainable economic growth within emerging countries. Foreign expertise can help improve existing technical processes, the quality of products as well as create jobs, develop new skills and improve the economy overall.

The purpose of this paper is to investigate the relevant theories, types and determinants of foreign direct investment and ascertain its impact on the economy of host countries. The results show that even though contradictory thoughts about the impact of FDI on economic growth exist, it is broadly believed that investments positively affect the host countries depending on which policy and regulations are used there.

The summary of the theories, determinants and possible effect of FDI obtained thanks to extensive literature research should help policy makers realize the necessary measures to maximize their benefits from the presence of foreign investors.

Key words: International Investments, Economic Growth, determinants and theories of FDI

JEL: F21, F33, F63, O10

Introduction

International investments became increasingly crucial after World War II. According to economists, open trade and the possibility to exchange products became very important for most countries, and the need for businesses to adopt a global mindset and enter different markets became a strong motivational factor for direct foreign investment.

The process of globalization intensified the importance of collaboration between international companies, which, in turn, offered huge opportunities for most developing countries to reach faster economic growth by bringing in new knowledge, technology and getting involved in international production and trade networks. Some of the developing countries started to see FDI as the only way to achieve economic development and started to liberalize their investment regimes in order to attract more FDI, which would allow them to derive maximum benefits from the presence of the multinational enterprises in their country.¹

The importance of FDI has been seen through such channels as technological transfer, knowhow and new skills, an increase in production as well as export and import processes, resulting in general economic growth.²

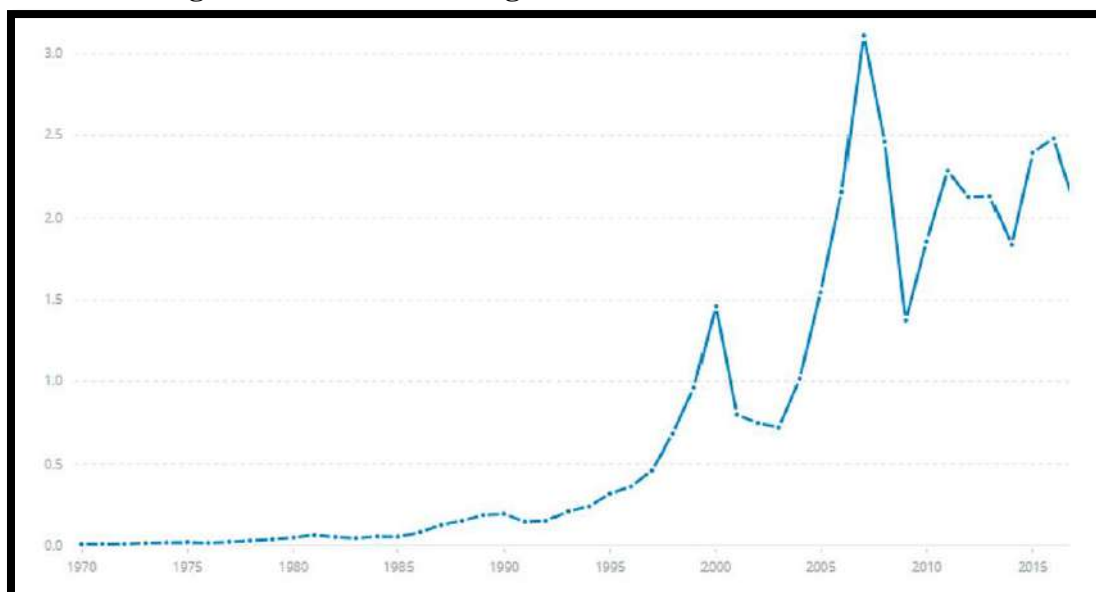
This effort has been introduced by various trade agreements across the globe, such as the European Union trade agreement, the North American Free Trade Agreement (NAFTA), the Asian Pacific Economic Cooperation (APEC) and the Economic Community of West African States, to ensure that goods, services as well as financial and human capital move across borders and support countries where economic development is needed the most.

¹ ATHUKORALA, P. (2003): The impact of foreign direct investment on economic growth in Sri Lanka, p. 40.

² BORENSZTEIN, E. – DE GREGORIO, J. – LEE, J. (1998): How does foreign direct investment affect economic growth?, p. 115.

As a result, the net inflow of FDI from 1970 to 2015 witnessed a rapid increase from US \$0.498 billion to a value of US \$2.561 trillion, which is illustrated in Figure1.

Figure 1: World net foreign direct investment inflows: 1970-2015



Source: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?end=2016&start=1975&view=chart>.

In 2017, more than a half of the inflows (71%) were received by Asian countries, followed by Latin America and the Caribbean (23%) and Africa, representing 6% of the FDI inflows. The countries with the largest investments were Great Britain, France, China and South Africa.³

The reasons and determinants of investment in a foreign country differentiate from country to country. While in various regions of Africa most foreign investors are attracted by the opportunity to expand their markets, find new resources and lower the cost of production, other host countries attract FDI by providing existing infrastructure to make the manufacturing process more efficient than it would be in the investor's home country.⁴

Even though literature describes FDI as a major source of economic development as it fills the gaps by providing the necessary knowledge, technology and creating employment, many empirical studies exist that do not support this finding⁵ or even argue that FDI does not have any effect on the growth of a country whatsoever.⁶

The aim of this paper is to give an overview of the main theories and determinants of FDI to gain a better understanding of its concept. Furthermore, it summarizes the main positive and negative impacts FDI might have on a country by analyzing different sources of secondary data.

The paper's conclusion provides a summary of the findings and gives suggestions to policy makers on how they can increase their benefits from existing foreign businesses.

³ UNCTAD. (2018): World investment Report 2018.

⁴ LEVINE, R. (1997): Financial development and economic growth: Views and agenda, p. 688-726.

⁵ IRANDOUST, M. – ERICSSON, J. (2001): On the causality between foreign direct investment and output: A comparative study, p. 1-26.

⁶ MORAN, T. (1998): Foreign direct investment and development: The new policy agenda for developing countries and economies in transition.

1 Literature Review

Foreign direct investment became one of the most important sources responsible for sustainable growth in developing countries. It supports them by providing new employment, technological progress and improved productivity. The literature review provides insight into the main theories of FDI and its determinants as well as analyzes what kind of effects FDI might have on the host country.

1.1. Relevant Theories and Types of FDI

The major contributors of FDI are the Multinational Enterprises (MNEs). Their motivations to invest in developing countries are covered in the four main theories:

- Production cycle theory
- Perfect capital or exchange market theory
- Internationalization theory
- Eclectic paradigm

The product life cycle theory finds its roots in Vernon's theory.⁷ According to him, the product life cycle consists of four stages: the introduction (the product gets introduced to the home market), the growth of a product, maturity and finally, the decline (the product needs to be taken out of the assortment). When the product reaches the third stage, maturity, companies start looking for other opportunities to promote a product, usually by investing in another country. Since cost is an important factor here, businesses are mostly interested in developing countries, where the cost of the product, employment and production is overall lower than in their home country.

The exchange market theory, introduced by Cushman in 1985 states that countries with a weaker currency attract more FDI, since production materials bought in the host country are cheaper in comparison to the home country.⁸ This theory can also be found in the work of Aliber in 1970.⁹ However, this theory can only be applied in the case of a developing country. The investment made between two developed countries, where the currencies have equal strength, cannot be supported by such a theory.

According to the internationalization theory, developed by Hymer, international companies invest in a developing country for two reasons: to reduce competition and to use the company's specific advantages.¹⁰ Even though the relocation of its activities to an international market might have disadvantages and are connected with additional costs, MNEs see the opportunity of not sharing the market with their competitors and using the imperfections of the market to their own advantage. The same explanation can also be found in the work of Buckley and Casson in 1976.¹¹

According to Dunning, to whom the eclectic paradigm is attributed to, MNEs take three aspects into consideration before FDI: ownership advantages, location advantages, and internationalization, which is also known as the OLI Theory in literature.¹²

The ownership advantage refers to the control over a company's resources when it invests in another country. This might be expressed in the ownership of natural or intangible assets such as patents or trademarks and technology, which helps businesses compete with other MNEs.

⁷ VERNON, R. (1966): International investment and international trade in the product cycle, p. 190.

⁸ CUSHMAN, D. (1985): Real exchange rate risk, expectations, and the level of direct investment, p. 297.

⁹ ALIBER, R. (1970): A theory of direct foreign investment.

¹⁰ HYMER, S. (1972): Internationalization of capital, p. 91.

¹¹ BUCKLEY, P. – CASSON, M. (1976): The future of the multinational enterprise.

¹² DUNNING, J. (1977): Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach.

Location advantages appear mostly in the form of lower taxes, operating and production costs as well as affordable employment costs.

Finally, the internationalization theory states that the greater the net benefits of internalizing cross-border intermediate product markets, the more likely a company will engage in foreign production itself, rather than license the right to do so.

In 1993, Dunning also categorized the reasons why companies invest in a foreign country.¹³ In his study, he describes two types of FDI. The first is the market-seeking FDI, also called horizontal FDI. Here, the main reason why a company decides to invest in a developing country is to access and serve the local and global market. The second form of FDI is the resource-seeking FDI, also called the vertical FDI. Here, businesses aim to invest in another country because of having much more favorable access to raw materials, labor or other natural endowments such as oil, gas or mineral ores.¹⁴

Even though diverse theories and models of FDI attempt to explain FDI flows, it is important to keep in mind that the final decision of whether or not MNEs engage in international trade depends on various other parameters such as the economic, political and social characteristics of the host country.

1.2. The Impact of FDI on a Host Country

While the role of FDI as well as its theories and models have been widely discussed in literature, it is worth examining what kind of impact FDI has on host countries.

Literature discusses the impact of FDI in manifold ways.

One of the main discussed advantages of FDI, which can be applied to all the host countries, is the fact of becoming more global. FDI cannot only contribute to productivity and efficiency by bringing in new technology, but it indirectly forces the host country to become involved in the global economy, which eventually helps it establish a transitional network.¹⁵ This, in turn, makes the host country more open to trade and contributes to attracting more FDI.¹⁶

Countries that do not practice specific management and governance policies can benefit the most from international MNEs as international companies usually impose their own policies and internal reporting systems when they enter another market. Host companies can therefore learn and adopt these procedures, which significantly influences the business environment overall and can in some cases raise corporate transparency and assist in the fight against corruption.¹⁷

MNEs also contribute to higher employment and provide higher wages and better working conditions. The technological know-how as well as international management skills, brought by the international firms to the host country, allow other companies to be more productive and efficient which in turn helps them to increase their competitiveness within the foreign markets, leading to higher productivity and a more efficient resource allocation.¹⁸

Romer in 1993, argues that FDI has an even bigger impact on all the other companies in a developing country. They can benefit from MNEs' international contracts as this increases their chances of gaining access to modern sectors. By getting into more advanced, international sectors, FDI can indirectly influence and benefit the research and development initiatives of local companies, which, in turn, boost innovation.¹⁹ The empirical theory and evidence

¹³ DUNNING, J. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*.

¹⁴ *Ibid.*

¹⁵ CARKOVIC, M. – LEVINE, R. (2002): *Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?*

¹⁶ OECD. (2002): *Foreign Direct Investment for Development, Maximising Benefits, Maximising Costs*.

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ OECD. (2002): *Foreign direct investment for development, maximising benefits, maximising costs*.

¹⁹ ROMER, P. (1993): *Idea gaps and object gaps in economic development*, p.548.

concerning the long-term link between technology and economic growth is also supported in the works of Solow²⁰, Easterly and Levine²¹ and Caselli.²²

However, some empirical evidence does not support the hypothesis that FDI has a positive impact and stimulates economic growth and even proves that it will rather damage resource allocation and impact the economy in a negative way due to trade, price and other distortions.²³ Other studies written by Haddad and Harrison,²⁴ who studied countries such as Morocco, or Djankov and Hoekman²⁵, who analyzed the Czech Republic, failed to find technology spillovers from FDI.

While some economies may enjoy the benefits of the FDI, others may suffer from its negative effects. One of the main negative effects discussed in literature is the fact that MNE might invent the monopoly power in the host country, preventing the local companies from developing.²⁶ However, this observation seems to be quite controversial as, in his work, Kumar couldn't find any negative impacts.²⁷

Aitken and Harrison discuss other negative impacts which result in the limitation of domestic productivity. Since MNEs usually have lower production costs, they can produce more efficiently than domestic companies who simply cannot keep up and eventually are forced to drop out from the market.²⁸

Another negative impact which MNEs have on the host economy is discussed by Lipsey and Sjöholm. In their study, they analyze the negative wage spillover caused by MNEs as the high wages they offer attract qualified workers, which results in a struggle to prevent employees in domestic companies from changing to MNE. In response to that, local companies try to keep their wages high as well, which reduces their competitiveness as they usually are not that efficient and productive as international firms.²⁹ However, Görg and Greenaway found that this effect could only be noticed in the countries where the gap between MNE and domestic companies is very large.³⁰

When investing in a foreign country, foreign investors usually profit from the cheap labor force, natural resources and low taxes, which allow them to be more productive and profitable. Nevertheless, the profit generated in the host country is usually paid back to the home country in the form of dividends or royalties. This results in huge outflows from the host country, which negatively affect the balance. As a consequence, many countries often set limits on the amount of money which MNEs can repatriate, often resulting in discouraging future FDI to invest in the host country. Such an effect could especially be observed in the economy of Korea.³¹

²⁰ SOLOW, R. (1956): A contribution to the theory of economic growth, p. 65.

²¹ EASTERLY, W. – LEVINE, R. (2001): It's not factor accumulation: stylized facts and growth models, p. 177.

²² CASELLI, F. (2004): Accounting for cross-country income differences.

²³ BOYD, J. – SMITH, B. (1992): Intermediation and the equilibrium allocation of investment capital: implications for economic development, p. 32.

²⁴ HADDAD, M. – HARRISON, A. (1993): Are there positive spillovers from direct foreign investment? Evidence from panel data for morocco, p.51.

²⁵ DJANKOV, S. – HOEKMAN, B. (2000): Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises, p. 49.

²⁶ AGOSIN, M. – MAYER, R. (2005): Foreign investment in developing countries. Does it crowd in domestic investment?

²⁷ KUMAR, N. (1991): Mode of rivalry and comparative behaviour of multinational and local enterprises: the case of Indian manufacturing, p. 381.

²⁸ AITKEN, B., & HARRSON, A. (1999): Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela, p. 605.

²⁹ LIPSEY, R. – SJÖHOLM, F. (2004): Foreign direct investment, education and wages in indonesian manufacturing, p. 22.

³⁰ GÖRG, H. – GREENAWAY, D. (2001): Foreign direct investment and intra-industry spillovers: a review of the literature.

³¹ BILLET, B. (1991): Investment behaviour of multinational corporations in developing areas.

Another negative effect discussed in literature concerns environmental issues. Since most of the FDI's concentrate on the natural resource sector, in the long run, with no specific regulatory regime, this can cause environmental disasters in the host country.³²

Dunning further analyzes other negative impacts associated with political, social and cultural aspects. Especially countries that are strongly dependent on multinational enterprises are threatened to lose political sovereignty, since MNEs might sometimes interfere with the political regime or even electoral process of the host country.³³

Many other studies by Evenson and Singh³⁴, Abramovitz³⁵ and Mayer³⁶ have found that the benefits of FDI can only be enjoyed by a host country if it can provide particular policy conditions and possess certain "social capability" which is adequate to absorb and maximize the benefits of FDI inflows to its economic and social needs.

Narula and Portelli further state that the amount of impact from FDI on the economic growth may depend on a variety of factors. One of the main responsible factors for the absorptive capacity is the quality of institutions in the area of property rights protection as well as the rule of law in general.³⁷

The efficiency of FDI in the host country has also been measured by Nair-Reichert and Weinhold. In their studies, between 1971 and 1985 they observed whether FDI and economic growth are correlated in 24 countries. As a result, they stated that countries with a higher openness to trade as well as a high level of efficiency and competition can absorb the benefits of FDI which have a huge impact on economic growth.³⁸ Similar findings are reported by Kokko who analyzed the Mexican manufacturing sector and found that the lower the competition in the host country, the less significant the technological spillover effect.³⁹

Another important factor of FDI's impact on growth is the level of human capital stock. Keller for example introduced a model in which he explains that FDI will raise the growth in countries that have reached a minimum threshold level of human capital.⁴⁰ Similar results are reported by Borensztein⁴¹ and Xu⁴².

Even though the effects of the FDI on the host country might be contradictory, it is important to point out that countries are not affected (positively or negatively) at the same level. The reason why some countries are negatively affected is dependent on the policy and behavior of the governments and institutions of the host country. Thus, it is important to study the effect of FDI on each country individually, so policies and rules as well as the necessary framework can be provided to ensure that the host country is prepared and can absorb the advantages offered by MNEs.

³² GRAY, K. (2002): Foreign direct investment and environmental impacts – is the debate over?, p. 306.

³³ DUNNING, J. (1993): Multinational enterprises and the global economy.

³⁴ EVENSON, R. – SINGH, L. (1997): Economic growth, international technology spillovers and public policy: theory and empirical evidence from Asia.

³⁵ ABRAMOVITS, M. (1986): Catching up, forging ahead, and falling behind, p. 385.

³⁶ MAYER, J. (2001): Technology diffusion, human capital and economic growth in developing countries.

³⁷ NARULA, R. – PORTELLI, B. (2004): Foreign direct investment and economic development: opportunities and limitations from a developing country perspective.

³⁸ NAIR-REICHERT, U. – WEINHOLD, D. (2001): Causality tests for cross-country panels: a new look at FDI and economic growth in developing countries.

³⁹ KOKKO, A. (1994): Technology, market characteristics and spillovers, p. 279.

⁴⁰ KELLER, W. (1996): Absorptive capacity: on the creation and acquisition of technology in development, p. 199.

⁴¹ BORENSZTEIN, E. – DE GREGORIO, J. – LEE, J. (1998): How does foreign direct investment affect economic growth?, p. 117.

⁴² XU, B. (2000): Multinational enterprises, technology diffusion, and host country productivity growth, p. 477.

Conclusion

The initial goal of this paper was to summarize the relevant theories and determinants of FDI as well as to analyze what kind of impact the FDI might have on the economy of a host country.

In conclusion, it can be said that the reasons for MNEs to invest in other countries are various. While some MNEs are attracted by the cheap labor and low production costs, others choose to invest in a developed country because of the access to the natural resources.

The level of the impact of FDI on the economy of the host country varies as well. Even though foreign direct investment might have some positive effects on the host countries and internal policies, the negative effects of FDI in the economy of host countries should not be neglected. Any indifference to these issues may result in negative spillover effects, not to mention economic, political or even social issues. For this reason, it is important to analyze the effect of FDI on each country individually to understand its benefits and costs on the one hand, and on the other, to reveal what exactly can be done by the national administration and institutions to ensure that the host economy is prepared for international investments and can absorb and use its benefits to accelerate its own economy. It is important to keep in mind that, in the end, the macroeconomic and microeconomic policies will be responsible for the effect that FDI has on a host country.

References:

1. ABRAMOVITZ, M. (1986): Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind. In: *Journal of Economic History*, 1986, Vol. 46, No. 2, pp. 385-406.
2. AGOSIN, M. – MAYER, R. (2005): *Foreign Investment in Developing Countries. Does it Crowd in Domestic Investment?* Santiago: Department of Economics, University of Chile, 2005.
3. AITKEN, B. – HARRSON, A. (1999): Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela. In: *American Economic Review*, 1999, Vol. 89, No. 3, pp. 605-618.
4. ALIBER, R. (1970): *A theory of direct foreign investment. The International Corporation*. Cambridge: MIT Press, Cambridge, 1970.
5. ATHUKORALA, P. (2003): The Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Sri Lanka. In: *Proceedings of the Paradeniya University Research Sessions*, 2003, Vol. 6, pp. 40.
6. BILLET, B. (1991): *Investment Behaviour of Multinational Corporations in Developing Areas*. New Jersey: Transaction Publishers, 1991.
7. BORENSZTEIN, E. – DE GREGORIO, J. – LEE, J. (1998): How does foreign direct investment affect economic growth? In: *Journal of International Economics*, 1998, Vol. 45, pp. 115-135.
8. BOYD, J. – SMITH, B. (1992): Intermediation and the Equilibrium Allocation of Investment Capital: Implications for Economic Development. In: *Journal of Monetary Economics*, 1992, Vol. 30, pp. 32-409.
9. BUCKLEY, P. – CASSON, M. (1976): *The Future of the Multinational Enterprise*. London: Homes & Meier, 1976.
10. CARKOVIC, M. – LEVINE, R. (2002): *Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?* Minnesota: University of Minnesota Department of Finance Working Paper, 2002.
11. CASELLI, F. (2004): Accounting for Cross-Country Income Differences. In: *NBER Working Paper*, 2004, No. 10828.
12. CUSHMAN, D. (1985): Real Exchange Rate Risk, Expectations, and the Level of Direct Investment. In: *The Review of Economics and Statistics*, 1985, Vol. 67, pp. 297–308.

13. DJANKOV, S. – HOEKMAN, B. (2000): Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises. In: *World Bank Economic Review*, 2000, Vol. 14, No. 1, pp. 49-64.
14. DUNNING, J. (1977): *Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach. The International Allocation of Economic Activity*. London: Palgrave Macmillan, 1977.
15. DUNNING, J. (1988): The Eclectic Paradigm of International Production: A restatement and some possible extensions. In: *Journal of International Business Studies*, 1988, Vol. 19.
16. DUNNING, J. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Harlow: Addison Wesley Publishing Co, 1993.
17. EASTERLY, W. – LEVINE, R. (2001): It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models. In: *The World Bank Economic Review*, 2001, Vol. 15, No. 2, pp. 177-219.
18. EVENSON, R. – SINGH, L. (1997): Economic Growth, International Technology Spillovers and Public Policy: Theory and Empirical Evidence from Asia. Economic Growth Center, Yale University, Discussion Paper No. 777.
19. GÖRG, H. – GREENAWAY, D. (2001): Foreign direct investment and intra-industry spillovers: a review of the literature. Research Paper, no. 37. Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, University of Nottingham.
20. GRAY, K. (2002): Foreign Direct Investment and Environmental Impacts - Is the Debate Over? In: *Review of European Community & International Environmental Law*, 2002, Vol. 11, No. 3, pp. 306-313.
21. HADDAD, M. – HARRISON, A. (1993): Are there Positive Spillovers from Direct Foreign Investment? Evidence from Panel Data for Morocco. In: *Journal of Development Economics*, 1993, Vol. 42, No. 1, pp. 51-74.
22. HYMER, S. (1972): Internationalization of Capital. In: *Journal of Economic Issues*, 1972, Vol. 6, pp. 91-111.
23. IRANDOUST, M. – ERICSSON, J. (2001): On the causality between foreign direct investment and output: A comparative study. In: *The International Trade Journal*, 2001, Vol. 15, No. 1, pp. 1-26.
24. KELLER, W. (1996): Absorptive Capacity: On the Creation and Acquisition of Technology in Development. In: *Journal of Development Economics*, 1996, Vol. 49, No. 1, pp. 199-227.
25. KOKKO, A. (1994): Technology, Market Characteristics, and Spillovers. In: *Journal of Development Economics*, 1994, Vol. 43, pp. 279-293.
26. KUMAR, N. (1991): Mode of Rivalry and Comparative Behaviour of Multinational and Local Enterprises: The Case of Indian Manufacturing. In: *Journal of Development Economics*, 1991, Vol. 35, pp. 381-392.
27. LEVINE, R. (1997): Financial development and economic growth: Views and agenda. In: *Journal of Economic Literature*, 1997, Vol. 35, No. 2, pp. 688-726.
28. LIPSEY, R. – SJÖHOLM, F. (2004): Foreign Direct Investment, Education, and Wages in Indonesian Manufacturing. In: *Journal of Development Economics*, 2004, Vol. 73, No. 1, pp. 22-415.
29. MAYER, J. (2001): Technology Diffusion, Human Capital and Economic Growth in Developing Countries. In: *United Nations Conference in Trade and Development, Discussion Paper*, 2001, No. 154.
30. MORAN, T. (1998): *Foreign Direct Investment and Development: The New Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition*. Washington, DC: Peterson Institute, 1998.

31. NAIR-REICHERT, U. – WEINHOLD, D. (2001): *Causality Tests for Cross-Country Panels: a New Look at FDI and Economic Growth in Developing Countries*. Oxford: Bulletin of Economics and Statistics, 2001.
32. NARULA, R. – PORTELLI, B. (2004): Foreign direct investment and economic development: opportunities and limitations from a developing country perspective. Research Memorandum. MERIT-Infonomics.
33. OECD. (2002): Foreign Direct Investment for Development, Maximising Benefits, Maximising Costs. OECD Publications Service.
34. ROMER, P. (1993): Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development. In: *Journal of Monetary Economics*, 1993, Vol. 32, pp. 548.
35. SOLOW, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, No. 1, pp. 65-94.
36. UNCTAD. (2018): World investment Report 2018. [online]. In: *UNCTAD*, [29. 02. 2018.] Available online: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf abgerufen.
37. VERNON, R. (1966): International Investment and International Trade in the Product Cycle. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 1966, Vol. 80, pp. 190-200.
38. XU, B. (2000): Multinational Enterprises, Technology Diffusion, and Host Country Productivity Growth. In: *Journal of Development Economics*, 2000, Vol. 62, pp. 477-493.

Contact:

Anna Rivna, MA

Faculty of International Economic Relations and Management

University of Applied Sciences Burgenland

Campus 1

7000 Eisenstadt

Austria

e-mail: 1919001104@fh-burgenland.at

PREZIDENTSKÉ VOLBY V BOLÍVII A JEJÍ VÝVOJ V POSLEDNÍCH 15 LETECH

PRESIDENTIAL ELECTION IN BOLIVIA AND ITS DEVELOPMENT DURING LAST 15 YEARS

Vít Rouč

Katedra mezinárodních vztahů a diplomacie, Univerzita Jana Amose Komenského Praha,
Roháčova 63, 130 00, Praha, ČR, e-mail: vitrouc@seznam.cz

Abstrakt: Předkládaný příspěvek „prezidentské volby v Bolívii a její vývoj v posledních 15 letech“ se zabývá vývojem Bolívie a zejména aktuálními faktory formujícími její postavení v mezinárodních vztazích. V této souvislosti přibližuje klíčové změny v Bolívii v posledních 15 letech a zejména letošní prezidentské volby. Cílem článku je poukázat na vývoj Bolívie, reflektovat současnou situaci a nastínit možný vývoj po proběhlých prezidentských volbách a jeho dopady na další vývoj státu a širší geopolitické aspekty. Při reflexi tématu bude použita především analýza, která bude na vybraných kritériích sledovat výše uvedené faktory. V článku jsou použity zejména české, anglické a španělsky psané zdroje, které se zabývají zkoumanou problematikou.

Klíčová slova: Latinská Amerika, Bolívie, politika, mezinárodní vztahy

JEL: N46, N96, R28

Abstract: The presented summary of „the presidential election in Bolivia and its development during last 15 years“ describes the development of this state during last 15 years and especially actual factors which have the influence in its position in the international relations. From this view the main target of the article is the description of the main changes in Bolivia in the past and after the present presidential election and its influence on the state development and the bigger geopolitical points. As the main method it will be used analysis. Czech, English and Spanish sources connected with this theme are used in the article.

Key words: Latin America, Bolivia, policy, international relations

JEL: N46, N96, R28

Úvod

18. října 2020 proběhly v Bolívii prezidentské volby, které měly s konečnou platností dořešit krizový stav, který v této zemi nastal před necelým rokem. V prvním kole zvítězil kandidát Hnutí za socialismus, bývalý ministr hospodářství Luis Arce. Symbolicky se tedy uzavřel okruh, který byl narušen útekem bývalého prezidenta Eva Moralese do exilu. V osobě nového prezidenta Arceho se opět naváže na celospolečenský trend, který začal v prosinci 2005 vítězstvím aymarského vůdce Eva Moralese v prezidentských volbách. Tato kontinuita může být vnímána jako potvrzení pravdivosti vnímání Aymarů a Kečuů: „že v cyklickém procesu dějin po 500 letech po conquistě dochází znovu k „obrácení světa“, ukončením jednoho času a začátkem nového s převrácenou hodnotou.“¹ Od konce roku 2005 prošla Bolívie odlišným vývojem, než tomu bylo do té doby. V minulém roce část nespokojené společnosti volala po změnách, jejichž tlak a zfalšované volby nakonec vedly prezidenta Moralese k útěku do exilu. Po necelém roce se zdá, že se situace vrací do „starých kolejí“. Cílem článku je poukázat na

¹ ROEDL, B. (2007): Dějiny Peru a Bolívie, s. 278.

vývoj Bolívie, reflektovat současnou situaci a nastítnit možný vývoj po proběhlých prezidentských volbách. Toto je primární výzkumná otázka níže psané stati, s tím, že dalším sledovaným cílem bude reflektovat tento proces v širších geopolitických a diplomatických souvislostech.

Skutečností zůstává, že Bolívie je jedním z nejhudších států Latinské Ameriky, s velkým podílem původního obyvatelstva, které bylo až do zmíněného vítězství Eva Moralese v roce 2005 spíše přehlíženo. Dalším problematickým faktorem je otázka produkce koky a s tím související socioekonomické a mezinárodněpolitické problémy. Tento stav se pak může stát příčinou vypuknutí vnitrostátní krize, která může mít kořeny politicko-ekonomické. Dle Torontské školy může právě kombinace ekonomických, politických a environmentálních faktorů být spouštěčem násilného konfliktu.² Právě s tímto souhrnem rizik má Bolívie své historické zkušenosti. Otázkou tedy je, jak se nová politická reprezentace s výše uvedenými nebezpečími vyrovná.

Použitou metodou bude popis a zejména analýza dostupných, převážně anglicky, španělsky a česky psaných internetových zdrojů, neboť se jedná o současný a aktuální stav sledovaného problému. Pro širší historickou reflexi bude použita odborná publikace J. Opatrného „Amerika v proměnách staletí“, B. Roedla „Dějiny Peru a Bolívie“ a dále publikace vycházející z archivních pramenů USA „Zadní dvorek Ameriky“ od autorky J. Livingstoneové.

1 Historické kořeny a souvislosti

Bolívie byla od svého vyhlášení nezávislosti v roce 1825 až do současnosti provázána celou řadou vnitro a mezinárodněpolitických komplikací. Pokud se však podíváme na vnitropolitické faktory těchto těžkostí, zjistíme, že během téměř dvoustetletého období bolívijské nezávislosti, mají velmi podobné příčiny. Když byli v tzv. Horním Peru poraženi Španělé a země získala nezávislost, její hlavní charakteristikou, kromě bohatého nerostného bohatství, byla převaha původního obyvatelstva. Během španělské koloniální nadvlády se statut domorodého obyvatelstva neměnil a stejně se neměnil ani po vzniku nezávislého státu. Domorodé obyvatelstvo, primárně žijící na venkově, bylo většinou všemi režimy opomíjeno a stálo na samém konci zájmu vládnoucích kruhů i společenského žebříčku. Tato pozice spolu, s nerealizovanou pozemkovou reformou, vedla k postupné radikalizaci nejhudších vrstev společnosti, které s čím dál tím větší nadějí naslouchaly levicovým názorům. Zlom přišel v první polovině 50. let 20. století, kdy v Bolívii proběhla revoluce, která se přihlásila k levicovému vývoji a začala spolupracovat se zeměmi tzv. socialistického tábora. Vítězství revoluce na Kubě tento trend jen upevnil. Skutečnost, že Bolívie se nepokrytě postavila na stranu východního bloku a začala v tomto ohledu realizovat svoji vnitřní politiku, která vedla ke znárodnění a pozemkové reformě, vyvolaly v kontextu studené války velkou obavu v USA o další směřování země i kontinentu. Výsledkem byla v následujících dekádách celá řada revolucí a protirevolucí, které se snažily zemi přiklonit k jedné či druhé straně.³ Tento krizový vývoj měl za následek další propadání životní úrovně obyvatelstva a znamenal nárůst socioekonomických problémů, které se jednak projevovaly politickou nestabilitou a dále vedly zemi k dalšímu a dalšímu zadlužování. S rozpadem bipolárního světa se i nadále prohlubovaly socioekonomické problémy chudých vrstev latinskoamerické společnosti a rostla radikalizace, která sice již nehledala primárně oporu v komunistických idejích, ale začala se více obracet k tradičním kořenům předkolumbovské Ameriky. Evo Morales v této souvislosti označil indiánské kultury za kulturu života, ve které je podstatou: „...vzájemnost, solidarita a – ve své podstatě – přerozdělování bohatství.“⁴

² Srov. KAZANSKÝ, R. (2013): Súčasný problémy výskumu medzinárodných konfliktov a kríz a ich riešenia, s. 48-49.

³ Srov. OPATRŇÝ, J. (1998): Amerika v proměnách staletí, s. 81-82.

⁴ LIVINGSTONEOVÁ, G. (2011): Zadní dvorek Ameriky, s. 199.

Vzrůstajícím problémem amerického kontinentu se stalo narkotrafikantství, jehož primárním odbytištěm byly a jsou USA. Po ukončení studené války se hlavní prioritou USA v latinskoamerických zemích, místo boje proti rozšiřování komunismu, stal boj proti narkotrafikantství. Tato politika se musela nutně týkat i Bolívie, která byla tradičně pěstitelkou koky. Koka však byla součástí domorodé kultury, kdy pomáhala obyvatelstvu překonávat velmi tvrdé vysokohorské klima. Z pohledu USA je však koka drogou, respektive klíčovým komponentem pro výrobu drogy. Z tohoto úhlu pohledu byla realizována politika s cílem zlikvidovat co nejvíce kokových polí. Koková pole byla často likvidována armádou nebo zvláštními jednotkami, pokud se nepřistoupilo k plošným leteckým postřikům, které však měly katastrofální dopady nejen na faunu a flóru zasažených oblastí, ale i na lidské zdraví. V tomto boji se začalo zapomínat, že koka tvoří podstatnou část příjmů těch nejchudších latinskoamerických rolníků a jejich rodin. Vytvářelo se tak nové podhoubí pro radikalizaci a politickou nestabilitu. Z této komunity vzešel již výše citovaný Evo Morales, který se stal odpůrcem této politiky a vůdcem nespokojených. Založil stranu Movimiento al Socialismo⁵ a v roce 2002 se poprvé pokusil ovlivnit politický vývoj země tím, že kandidoval v prezidentských volbách. Ve volbách sice prohrál s Gonzálem Sáchezem de Lozadou, avšak politika nového prezidenta vedla k prohloubení socioekonomické krize, která záhy přerostla v krizi politickou, doprovázenou masovými protesty obyvatelstva. Za této situace, kdy se země stala nevladatelnou, prezident odjel do exilu do USA. Za této situace přišel Morales s ideou nové společnosti, která by vycházela z domorodé většiny a vrátila by bohatství státu do rukou jeho obyvatel.⁶

2 Mezinárodněpolitické aspekty éry prezidenta Eva Moralese

Jednoznačné vítězství Eva Moralese (dosáhl více než 50 % hlasů)⁷ se stalo mezníkem z několika důvodů. Prvním faktorem byla rovina vnitřní bolívijské politiky, kdy v osobě nového prezidenta se do čela státu dostal příslušník opomíjené a nejchudší většiny. Tato změna signalizovala příslib pozitivní změny pro domorodé obyvatelstvo. Dalším směrodatným faktorem byla předešlá Moralesova aktivita jako šéfa pěstitelů tradiční domorodé rostliny – koky. Morales pěstování koky považoval za pokračování domorodé tradice a uvědomoval si její význam pro zajištění živobytí velkého množství rolníků. V zásadě se tímto postojem stal pokračovatelem politiky bolívijského prezidenta z počátku 90. let Jaime Paza Zamory v duchu: „Koka není kokain.“⁸ Na druhé straně musela nová vláda vycházet i z dané geopolitické reality a přístupu USA, který byl v tomto ohledu velmi kritický. Vliv na jistou vstřícnost k této otázce přinášela i ekonomická realita, kdy USA byly a jsou významným ekonomickým partnerem Bolívie. Na základě těchto skutečností zvolila nová politická reprezentace: „...jistý pragmatismus, když připustila omezení rozsahu kokových polí, ale zároveň dala jasně najevo, že jde o otázku jednání, a nikoli užití síly.“⁹

Zvolení Moralese mělo i svoji odezvu mezinárodněpolitickou. Pozitivní reakce přišly zejména z Venezuely a Kuby, které ve zvolení Moralese viděly příslib v podobě dalšího latinskoamerického levicového proudu a možného partnera v mnoha oblastech. Naprosto opačné emoce a s nimi spojené obavy se objevily v USA, které si byly vědomy úzkého ideologického souznění mezi výše uvedenými režimy a zejména se obávaly vzniku nového narkostátu.¹⁰

⁵ Movimiento al Socialismo (MAS) – Hnutí za socialismus

⁶ Srov. LIVINGSTONEOVÁ, G. (2011): Zadní dvorek Ameriky, s. 198.

⁷ ROEDL, B. (2007): Dějiny Peru a Bolívie, s. 279.

⁸ ROEDL, B. (2007): Dějiny Peru a Bolívie, s. 275.

⁹ LIVINGSTONEOVÁ, G. (2011): Zadní dvorek Ameriky, s. 198.

¹⁰ Srov. LIVINGSTONEOVÁ, G. (2011): Zadní dvorek Ameriky, s. 197.

Morales si uvědomoval nutnost ekonomických i sociálních reforem a rovněž si uvědomoval, že jeho možnosti nejsou v tomto směru úplně jednoduché. Jeho heslo z roku 2006¹¹ odráželo cíle, které chtěl Morales v zemi dosáhnout. Jakékoliv ekonomické a z nich plynoucí sociální reformy narážely na prostou skutečnost, že protiváhu jeho aktivit tvořily tradiční konzervativní kruhy, které nacházely oporu v armádě a zahraničí, zejména v USA. Radikálnost, rychlost a metody provedení plánovaných záměrů musely tedy reflektovat toto rozložení sil. Přesto Morales sáhl ke znárodnění ropného a plynového průmyslu, takže Bolívie v těchto společnostech získala nadpoloviční většinu. Na druhé straně ale bolívijská vláda nakonec snížila podstatnou měrou licenční poplatky.

V politické rovině lze za klíčový dokument považovat změnu ústavy z roku 2009, která umožňovala rozpustit parlament, potvrzovala práva indiánů, počítala s kontrolou státu nad přírodními zdroji a zaváděla omezení limitu soukromého vlastnictví půdy.¹² Ústava byla schválena v referendu a potvrzením politiky „návratu ke kořenům“ se stalo i uznání wiphaly jako národního symbolu.¹³

Ještě jasnější obrysy v ekonomicko-sociální oblasti vytyčil v roce 2010 Plan de Desarrollo Nacional, jehož cílem bylo: „Vytvořit stát s transformačním výkonem, který rozlišuje zdroje společenské a ekonomické, státní, soukromé, družstevní a smíšené.“¹⁴ Výše uvedený plán však rozhodně nemůžeme vnímat jako nějaký zásadní obrat od kapitalismu k socialismu, jak se stalo na Kubě nebo ještě dříve ve východoevropských zemích. Morales si byl vědom širších mezinárodněpolitických, tak i vnitřních faktorů, které by tento radikální krok neumožnily. Provedené změny tedy spíše odpovídají „radikálně umírněné ekonomické levici“.¹⁵ Klíčovými se stala kombinace ekonomicko-sociálních faktorů, spočívajících od elektrifikace a výstavby domů, silnic, nemocnic, škol, až po snížení práce dětí a podpoře lidem nemajícím penzi.

Reformy znamenaly nárůst investic do průmyslu, ale i nárůst pracovních příležitostí i zvýšení potravinové soběstačnosti. Díky znárodnění získala Bolívie během 10 let prostředky ve výši 31,5 miliardy USD v porovnání s 2,5 miliardami USD v průběhu stejně dlouhého období neoliberální ekonomiky.¹⁶ V roce 2013 stát vlastnil již 35 % ekonomických prostředků.¹⁷ „HDP se zvýšilo 4x z 9 miliard USD v roce 2005 na současných (2018) 36 miliard USD. Bolívie se stala nejrychleji rostoucí ekonomikou v Latinské Americe.“¹⁸

Další reformy se týkaly sociální a zdravotní oblasti, kam spadala zejména bezplatná zdravotní péče pro ženy a děti. Velkým úkolem bylo zvládnutí nových přístupů v oblasti vzdělávání, kde vláda přistoupila ke školské reformě a zahájila rozsáhlou alfabetizační kampaň. Tato politika byla realizována díky zásadní podpoře Kuby, takže již v roce 2008 bylo deklarováno vymizení tohoto jevu.¹⁹ Zdravotnická otázka se rovněž stala velikým tématem Moralesovy éry a v součinnosti právě s Kubou došlo v Bolívii v této oblasti k zásadním

¹¹ Bolivia digna, soberana, productiva y democrática para vivir bien = důstojnost, suverenita, produktivita a demokracie pro lepší život v Bolívii. PINEO, R. (2016): Progress in Bolivia: Declining the United States Influence and the Victories of Evo Morales, s. 438.

¹² Srov. ENCYCLOPAEDIA BRITANNICA. (2020): Evo Morales., s. 2.

¹³ Jedná se o vlajku se starým inckým symbolem v podobě kostkovaného čtverce v barvách duhy.

IAMAMOTO, A., S. (2017): Home-made development in Bolivia, s. 242.

¹⁴ Plán národního rozvoje. AMAYA, J., FINO, F., J. (2015): Modelo y desarrollo y élites económicas en Bolivia: análisis de la concepción de desarrollo ancestral del presidente Evo Morales., s. 247.

¹⁵ MIZRAHI, D. (2019): Luces y sombras de la economía boliviana en tiempos de Evo Morales., s. 5.

¹⁶ Srov. SMITH, S. (2018): Eleven Years of the „Process of Change“ in Evo Morales' Bolivia, s. 3

¹⁷ Srov. PINEO, R. (2016): Progress in Bolivia: Declining the United States Influence and the Victories of Evo Morales, s. 439.

¹⁸ SMITH, S. (2018): Eleven Years of the „Process of Change“ in Evo Morales' Bolivia, s. 2.

¹⁹ Srov. Tamtéž, s. 5.

posunům. V zemi bylo vybudováno 47 nových nemocnic a více než tři tisíce zdravotnických center. Lékařské vzdělání na Kubě získalo přibližně 5000 Bolivijců.²⁰

Tradičně velkým zásahem měla být realizace pozemkové reformy, která počítala s vyvlastněním neobdělávané půdy. Tato reforma však narážela na silný odpor konzervativních kruhů, majitelů velkých pozemků. Nakonec byla realizována v podobě, kdy 35 milionů ha neobdělávané půdy se dostalo do rukou drobných zemědělců.²¹ Tímto krokem se splnil dlouholetý sen mnoha drobných rolníků a současně spolu s výše uvedenými reformami měl za následek pozitivní socioekonomické dopady, kdy se „pokles chudoby z 65,9% v roce 2005 snížil na 35% v roce 2017.“²² Ve sledovaném období rovněž došlo ke snížení extrémní chudoby (1,25 USD/den) z 38% na 16,8%, minimální mzda vzrostla ze 440 bolívarů na 2000 bolívarů a nezaměstnanost se snížila z 8,5% na 4%.²³

Velkým kontroverzním tématem se stala Moralesova „Strategie boje proti překupníkům drog a přehodnocení listů koky, 2007-2010“. V tomto dokumentu lze najít v podstatě tři roviny přístupu: politický – koka se stala otázkou suverenity, její problematika byla povýšena na mezinárodní úroveň, byla deklarována mezinárodní spolupráce v boji proti narkotrafikantství. Druhou rovinou se stala oblast ekonomicko-politická, kdy se plánovalo zvýšení legálního pěstování koky z 12 na 20 tisíc ha půdy, zákaz násilného mýcení (připouští se dobrovolné) a podpora výroby finálních produktů – např. kokový čaj. Poslední rovinou se stal přístup preventivní, spočívající v podpoře pěstování alternativních plodin, v léčebných programech závislých a celkové prevenci.²⁴

Drogová problematika, spolu s levicovou orientací Moralesova režimu, zejména ve vztahu k Venezuele a Kubě, se stala námětem častých diplomatických přestřelek mezi Bolívií a USA. Bolívijská strana na oplátku kritizovala politiku USA a její neoliberální orientaci. Velkým problémem jejich bilaterálních vztahů se rovněž stala obvinění USA z podpory opozičních hnutí a protestů proti vládě E. Moralese. Tato politika vedla dokonce koncem první dekády 21. století k vypovězení amerického vyslance Philipa Goldberga z Bolívie. G. W. Bush nechal recipročně vypovědět bolívijského vyslance Gustava Guzmána a „zařadil Bolívii na seznam států, které nespolupracují ve válce s drogami.“²⁵

Trvalým problémem vlády Eva Moralese, kromě vztahu s USA, se staly některé východní provincie Bolívie, zvláště provincie Santa Cruz. Santa Cruz je nejbohatší a nejrozvinutější provincií Bolívie a je tradičně konzervativně orientována. Bylo tedy očekávatelné, že politika a kroky E. Moralese v této části Bolívie nebudou plně akceptovány. To se v průběhu mandátů E. Moralese stalo skutečností. V této souvislosti měly nepokoje v provincii Santa Cruz i mezinárodněpolitickou dohru, kdy Bolívie obviňovala USA z podpory tamních nepokojů a opozičních hnutí.

Éru Eva Moralese lze hodnotit z různých úhlů pohledu, skutečností však zůstává, že ve všech prezidentských volbách – tedy v letech 2005, 2009 a 2014 – získal vždy více než 50 % hlasů a měl velkou podporu i důvěru větší části bolívijské populace. „Jeho prezidentství přineslo období relativního sociálního míru a ekonomického růstu, který byl nejdlejší v historii.“²⁶

²⁰ Srov. SMITH, S. (2018): Eleven Years of the „Process of Change“ in Evo Morales' Bolivia, s. 5.

²¹ Srov. Tamtéž, s. 5.

²² MIZRAHI, D. (2019): Luces y sombras de la economía boliviana en tiempos de Evo Morales, s. 4.

²³ Srov. SMITH, S. (2018): Eleven Years of the „Process of Change“ in Evo Morales' Bolivia, s. 3-4.

²⁴ Srov. LIVINGSTONEOVÁ, G. (2011): Zadní dvorek Ameriky, s. 246.

²⁵ PINEO, R. (2016): Progress in Bolivia: Declining the United States Influence and the Victories of Evo Morales, s. 433.

²⁶ SMITH, S. (2018): Eleven Years of the „Process of Change“ in Evo Morales' Bolivia, s. 1.

3 Prezidentské volby v Bolívii v letech 2019 a 2020

Komplikovaný vývoj posledního roku v Bolívii, z hlediska prezidentských voleb, bylo možné do jisté míry předvídat několik let do minulosti. Po třetím zvolení Moralese do funkce prezidenta se začala řešit otázka jeho možné čtvrté kandidatury. Z tohoto důvodu v roce 2016 byla upravena ústava, kterou posléze nechal potvrdit referendem. K jeho překvapení však možnost čtvrté kandidatury referendum zamítlo. Prezident se s výsledkem nehodlal smířit, obrátil se na soud, který byl personálně složen z jeho stoupců a díky tomu došlo ke zvrácení výsledku referenda. Tato skutečnost zásadním způsobem ovlivnila vnímání osoby E. Moralese, mnohem více než řada obvinění souvisejících se zneužitím pravomocí nebo korupcí a klientelismem.

V říjnu 2019 proběhly očekávané prezidentské volby a prezident, v rozporu s volebními pravidly, předčasně ohlásil svoje vítězství. Tento postup vedl k vypuknutí masových protestů, které se radikalizovaly a na straně druhé se začaly pořádat protidemonstrace na podporu Moralese a situace hrozila eskalovat. Během protestů několik desítek lidí přišlo o život. USA, EU a řada dalších zemí volby odmítla a neuznala jejich výsledek. V listopadu Organizace amerických států prohlásila volby za neregulérní a požadovala jejich anulaci. Za daného stavu do vývoje vstoupil bolívijský parlament, který volby zrušil a došlo k obvinění E. Moralese ze vzpoury a terorismu. V rozhodujícím okamžiku bolívijská armáda požádala Moralese o rezignaci, které vyhověl a odešel do exilu v Mexiku. Dočasně byla vedením státu pověřena místopředsedkyně senátu Jeanine Áñezová, která zemi dovedla k letošním prezidentským volbám.

Volby vyhrál s nadpolovičním počtem hlasů kandidát Moralesovy strany MAS, dlouholetý ministr hospodářství, Arce. Zvítězil s podporou 3,4 milionů hlasů, což je o půl milionu hlasů lepší výsledek, než měl kdy E. Morales.²⁷ Hlavním důvodem takto drtivého vítězství je očekávání, že vyvede zemi z krize, což po svém zvolení také potvrdil: „Téměř rok, co je ekonomická a sociální krize, je načas znovu obnovit Vlast.“²⁸

Vítězství Arceho bylo všeobecně uznáno a na nového prezidenta čeká velké množství úkolů. Situace však není jednoduchá, nejenom díky širokým dopadům pandemie COVID-19, nelibosti konzervativních skupin bolívijského obyvatelstva, ale i další role E. Moralese, který vítězi gratuloval a současně oznámil svůj úmysl vrátit se do Bolívie. Právě návrat Moralese do Bolívie může výrazně zkomplikovat situaci novému vedení země a vyvolat další vlnu protestů v době, kdy by se celá společnost měla zaměřit na vyrovnání se s dopady pandemie.

Závěr

Bolívie stojí v současné době na křižovatce, na které se rozhoduje, jakým směrem se stát vydá. Po téměř patnáctileté éře vlády Eva Moralese, která byla ve znamení zásadních politických, ekonomických a společenských změn, které znamenaly příslib změny pro široké masy chudého původního obyvatelstva a které jim také skutečně přinesly zlepšení socioekonomické úrovně života, je v podobě nového prezidenta Arceho naděje na navázání předchozího vývoje. Tato skutečnost však může být komplikována návratem bývalého prezidenta E. Moralese. Je nesporné, že Morales během svého působení posunul Bolívii výrazně kupředu a snažil se napravit a narovnat ty nejpálčivější problémy, které tato chudá latinskoamerická země měla. Jestliže byl některými stranami negativně vnímán za svoje politické názory, podporu pěstování koky atd., větší částí bolívijského obyvatelstva však byl vnímán jako jeden z nich, který hájí jejich zájmy. O tento morální rozměr však přišel během prezidentských voleb v minulém roce, respektive již v roce 2016, kdy nerespektoval a účelově obešel výsledky referenda. Tyto jeho postoje ho diskvalifikovaly z další účasti na politickém životě země. Jeho možný návrat, jakkoliv lidsky pochopitelný, však není pro jeho nástupce

²⁷ Srov. MOLINA, F. (2020): Los factores que explican la inesperada victoria de Luis Arce en Bolivia, s. 3.

²⁸ MOLINA, F. (2020): El oriente boliviano prepara protestas para la toma de posesión de Evo Morales, s. 3.

a ani jeho odkaz to nejlepší řešení. Země se musí potýkat jednak s následky ročního provizorního stavu a zejména dopady pandemie na všechny oblasti života. Další komplikace, v podobě návratu bývalého prezidenta, by mohla přinést ještě prohloubení již tak obtížné situace.

Rovněž mezinárodněpolitické postavení Bolívie by u většiny států mohlo být vnímáno jiným úhlem pohledu, neboť by se nabízela otázka, kdo je ve skutečnosti odpovědný za další směřování země. Po zvolení L. Arceho se již obnovily tradičně silné vazby a spolupráce s Venezuelou a Kubou. V případě Arceho sice k těmto vazbám může být přihlíženo kriticky, ale rozhodně ne v takové míře, jako se dělo v době Moralese. Rovněž vztah s USA, které volby z minulého měsíce uznaly za demokratické a legitimní, je nastaven do spíše pozitivního kurzu. Návrat Moralese a možné ovlivňování vývoje Bolívie by touto vztahu a postavení země rovněž neprospěly.

Je tedy na zvážení E. Moralese, zda se spokojí se situací, že jeho vize a představy mají respektovaného a legitimně zvoleného pokračovatele nebo se vrátí a pokusí do celého procesu opět vstoupit s tím, že bude riskovat nejenom svůj osud, ale i osud celé země.

V době finalizace tohoto příspěvku skutečně k návratu E. Moralese došlo. Přestože deklaroval, že do vlády nechce vstoupit a bude se zabývat odborářskou činností a chovem piraňí, stále zůstává vůdcem strany Hnutí za socialismus. Je tedy otázkou, zda u svého předsevzetí vydrží nebo se otevřou jiné možnosti.

Použitá literatura:

1. AMAYA, J., FINO, F., J. (2015): Modelo y desarrollo y élites económicas en Bolivia: análisis de la concepción de desarrollo ancestral del presidente Evo Morales. [online]. In: *Hallazgos*, 15.3. 2015. [Citované 15.11.2020.] Dostupné na internetě: <http://www.scielo.org.co/pdf/hall/v12n24/v12n24a14.pdf>
2. ENCYCLOPAEDIA BRITANNICA. (2020): Evo Morales. [online]. In: *Encyclopaedia Britannica*, 22.10. 2020. [Citované 15.11.2020.] Dostupné na internetě: <https://www.britannica.com/print/article/1003403>
3. IAMAMOTO, A., S. (2017): Home-made development in Bolivia. [online]. In: *Civitas-Revista de Ciencias Sociais*, 23.8.2017. [Citované 15.11.2020.] Dostupné na internetě: <http://dx.doi.org/10.15448/1984-7289.2017.2.26954>
4. KAZANSKÝ, R. (2013): *Súčasný problémy výskumu medzinárodných konfliktov a kríz a ich riešenia*. Banská Bystrica: Vydavateľstvo UMB-Belianum, 2013. ISBN 978-80-557-0573-6.
5. LIVINGSTONEOVÁ, G. (2011): *Zadní dvorek Ameriky*. Všeň: Grimmus, 2011. ISBN 978-80-87461-02-0.
6. MIZRAHI, D. (2019): Luces y sombras de la economía boliviana en tiempos de Evo Morales. [online]. In: *infobae.com*, 24.11.2019. [Citované 15.11.2020.] Dostupné na internetě: <https://www.infobae.com/america/america-latina/2019/11/24/luces-y-sombras-de-la-economia-boliviana-en-tiempos-de-evo-morales/>
7. MOLINA, F. (2020): El oriente boliviano prepara protestas para la toma de posesion del delfin de Evo Morales. [online]. In: *El País*, 4.11.2020. [Citované 15.11.2020.] Dostupné na internetě: <https://elpais.com/internacional/2020-11-04/el-oriente-boliviano-prepara-protestas-para-la-toma-de-posesion-del-delfin-de-evo-morales.html>
8. MOLINA, F. (2020): Los factores que explican la inesperada victoria de Luis Arce en Bolivia. [online]. In: *El País*, 25.10.2020. [Citované 15.11.2020.] Dostupné na internetě: <https://elpais.com/internacional/2020-10-24/los-factores-que-explican-la-inesperada-victoria-de-luis-arce-en-bolivia.html>
9. OPATRŇÝ, J. (1998): *Amerika v proměnách staletí*. Praha: Libri, 1998. ISBN 80-85983-42-7.

10. PINEO, R. (2016): Progress in Bolivia: Declining the United States Influence and the Victories of Evo Morales. [online]. In: *Journal in Developing Societies*, 12. 2016. [Citované 15.11.2020.] Dostupné na internetě: https://www.researchgate.net/publication/312406225_Progress_in_Bolivia_Declining_the_United_States_Influence_and_the_Victories_of_Evo_Morales
11. ROEDL, B. (2007): *Dějiny Peru a Bolívie*. Praha: NLN, 2007. ISBN 978-80-7106-839-6.
12. SMITH, S. (2018): Eleven Years of the „Process of Change“ in Evo Morales' Bolivia. [online]. In: *Council of Hemispheric Affairs*, 3.1.2018. [Citované 15.11.2020.] Dostupné na internetě: <https://www.coha.org/eleven-years-of-the-process-of-change-in-evo-morales-bolivia/>

Kontakt:

PhDr. Vít Rouč, Ph.D.

Katedra mezinárodních vztahů a diplomacie

Univerzita Jana Amose Komenského Praha

Roháčova 63

130 00 Praha 3

Česká republika

e-mail: vitrouc@seznam.cz

SÚČASNÝ STAV MIGRÁCIE STREDOÁZIJSKÝCH KRAJÍN DO RUSKEJ FEDERÁCIE

THE CURRENT STATE OF MIGRATION FROM CENTRAL ASIAN COUNTRIES TO THE RUSSIAN FEDERATION

Zuzana Rozkošová

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: zuzana.rozkosova@euba.sk

Abstrakt: Predkladaný článok si kladie za cieľ predstaviť výsledky analýzy súčasného stavu migrácie krajín Strednej Ázie do Ruskej federácie a poukázať na sociokultúrne dopady vyplývajúce zo skúmaných migračných tokov. Článok je rozdelený do troch častí. Prvá z nich je venovaná príčinám daných migračných tokov na základe modelu push a pull faktorov, ktoré analyzujeme v aktuálnych podmienkach jednotlivých krajín. V druhej kapitole sme sa zamerali na súčasný stav migrácie z krajín Strednej Ázie do Ruskej federácie. Tretia časť textu sa zaoberá sociokultúrnymi dôsledkami týchto migračných tokov. Môžeme konštatovať, že vzhľadom na značný objem migrácie a napätie medzi obyvateľstvom je potrebné brať do úvahy výzvy a riziká plynúce pre obe strany.

Kľúčové slová: migrácia, Stredná Ázia, Ruská federácia

JEL: F22, F50

Abstract: This article aims to analyse the current state of migration from Central Asian countries to the Russian Federation and to point out the socio-cultural impacts resulting from these migration flows. The article is divided into three chapters. The first of them is devoted to the causes of the given migration flows on the basis of the model of push and pull factors, which we analyze in the current conditions of individual countries. In the second chapter, we focused on the current state of migration from Central Asian countries to the Russian Federation. The third part of the text deals with the socio-cultural consequences of these migratory flows. Given the significant volume of migration and the tensions between the population, we can conclude, that the challenges, and in particular the risks for both parties, need to be taken into account.

Key words: migration, Central Asia, Russian Federation

JEL: F22, F50

Úvod

Po rozpade Sovietskeho zväzu čelila novovzniknutá Ruská federácia hospodárskym a politickým problémom a Rusko sa zároveň stalo domovom veľkého množstva migrantov. M. Denisenko (2020)¹, S. Ryazantsev a O. Korneev (2014)², O. Chudinovskikh (2017)³ a ďalší autori zaoberajúci sa touto problematikou, sa zhodujú, že Ruská federácia je dodnes cieľovou krajinou migrantov z väčšiny post-sovietskych štátov.

Predkladaný článok sa bližšie zameriava na migráciu do Ruskej federácie z oblasti Strednej Ázie. Všeobecne je za oblasť Strednej Ázie považovaný región siahajúci od

¹ DENISENKO, M et al. (2020): Migration from the Newly Independent States: 25 Years After the Collapse of the USSR.

² DI BARTOLOMEO, A.; MAKARYAN, S.; WEINAR, A. (2014): Regional Migration Report: Russia and Central Asia.

³ DENISENKO, M.; CHUDINOVSKIKH, O. (2017): Russia: A Migration System with Soviet Roots.

Kaspického mora na západe po hranicu západnej Číny na východe. Túto oblasť tvoria bývalé sovietske republiky Kazachstan, Uzbekistan, Tadžikistan, Kirgizsko a Turkménsko, občania ktorých predstavujú značnú časť celkovej imigrácie do Ruskej federácie. Migrácia obyvateľstva je jedným z dôležitých prvkov sociálno-ekonomických procesov. Ruská federácia a krajiny strednej Ázie nie sú v tomto prípade výnimkou. Cieľom článku je prezentovať výsledky analýzy súčasného stavu týchto migračných tokov a poukázať na sociokultúrne dopady z nich vyplývajúce.

Základom výskumu sú najnovšie údaje Medzinárodnej organizácie pre migráciu, Oddelenia OSN pre ekonomické a sociálne záležitosti, Svetovej banky, Medzinárodného menového fondu, ako aj Spoločenstva nezávislých štátov a vládnych agentúr analyzovaných krajín. Na definovanie faktorov, ktoré určujú tieto migračné toky, je použitá metóda syntézy kombinujúca informácie o súčasnej ekonomickej situácii v príslušných krajinách. Aktuálny stav migrácie zo stredoázijských republík do Ruskej federácie analyzujeme na základe oficiálnych medzinárodných štatistík z roku 2019. V prípade skúmania sociokultúrnych dopadov týchto migračných tokov, medzi použité zdroje patria analýzy a výsledky terénnych výskumov R. Turaevovej (2019)⁴, E. Demintsevovej (2020)⁵ či E. Nikiforovej a O. Brednikovej (2018)⁶.

1 Model push a pull faktorov v aktuálnych podmienkach skúmaných krajín

Pravdepodobne najviac použiteľný na post-sovietsku medzištátnu migráciu je model pull a push faktorov, ktorý prvýkrát definoval E. S. Lee v roku 1966. Push faktory predstavujú podmienky, ktoré súvisia s krajinou, z ktorej osoba migruje a môžu ľudí prinútiť opustiť domovskú krajinu. Zaraďujeme medzi ne chudobu, rýchly populačný rast prevyšujúci dostupné zdroje, zlé životné podmienky, prírodné katastrofy či strach z politického prenasledovania. Naopak pull faktory priťahujú ľudí na určité miesto a súvisia preto s cieľovými krajinami migrantov. Typickými príkladmi pull faktorov je dostatok pracovných príležitostí, lepšie životné podmienky, politická a/alebo náboženská sloboda, rozvinutá infraštruktúra, možnosti vzdelania či lepší systém zdravotnej starostlivosti.⁷ Za dlhodobé faktory migrácie v nami skúmanom smere považuje napríklad G. Ioffe i ruský jazyk, historické vzorce migrácie v rámci bývalého Sovietskeho zväzu, spoločnú sovietsku skúsenosť či identické vzory mestských obytných štvrtí, zdravotníckych a školských zariadení.⁸ V novom geopolitickom kontexte sa objavili aj nové hybné sily, ktoré ovplyvňujú migráciu zo stredoázijských štátov do Ruskej federácie dodnes.

⁴ TURAeva, R. (2019): Imagined mosque communities in Russia: Central Asian migrants in Moscow.

⁵ DENISENSKO, M et al. (2020): Migration from the Newly Independent States: 25 Years After the Collapse of the USSR, s. 209-222.

⁶ NIKIFOROVA, E.; BREDNIKOVA, O. (2018): On labor migration to Russia: Central Asian migrants and migrant families in the matrix of Russia's bordering policies, s. 142-150.

⁷ LEE, E. S. (1966): A theory of migration, s. 47-57.

⁸ DENISENSKO, M et al. (2020): Migration from the Newly Independent States: 25 Years After the Collapse of the USSR, s. 13-22.

Tabuľka 1: Vybrané ukazovatele stredoázijských štátov za rok 2019

	HDP p.c. v PPP (USD)	HDI (hodnota indexu)	očakávaná dĺžka života pri narodení (vek)	počet obyvateľov (v miliónoch)	populačný rast (%)
Ruská federácia	29 181	0,824	72,7	144,4	-0,1
Kazachstan	27 444	0,817	73,2	18,5	1,3
Kirgizsko	5 471	0,674	71,3	6,5	2,1
Tadžikistan	3 520	0,656	70,9	9,3	2,4
Turkmenistan	15 196 ⁹	0,710	68,1	5,9	1,5
Uzbekistan	7 289	0,710	71,6	33,6	1,9

Prameň: Vlastné spracovanie na základe údajov Svetovej banky a Rozvojového programu OSN.

Tabuľka 1 znázorňuje kontrasty vo výškach HDP per capita v parite kúpnej sily a v kvalite života na základe Human Development Index-u a očakávanej dĺžky života pri narodení medzi Ruskom ako hlavou cieľovou krajinou na jednej strane a krajinami pôvodu migrantov na strane druhej. Znázorňuje zároveň aj rast populácie stredoázijských krajín v porovnaní s populačným poklesom Ruska. Demografická situácia v Strednej Ázii je opačná ako v Rusku. V Strednej Ázii bude zároveň počet obyvateľov aj naďalej stúpať. Podľa predpovedí Oddelenia OSN pre ekonomické a sociálne záležitosti dosiahne počet obyvateľov v Kazachstane 24 mil., v Kirgizsku 9 mil., v Tadžikistane 16 mil., v Turkmenistane 8 mil. a v Uzbekistane 42 mil. do roku 2050.¹⁰ Predpovede naznačujú, že aj v prípade zrýchleného ekonomického rastu v týchto krajinách nebude možné zamestnať všetko ich práceschopné obyvateľstvo. Počet obyvateľov Ruskej federácie naopak pravdepodobne poklesne o 10 miliónov.¹¹ Migrácia z demografického hľadiska tak môže byť vzájomne výhodná pre obe strany. Aj z tohto dôvodu zostanú v najbližšej budúcnosti stredoázijské krajiny najpravdepodobnejšími donormi migrácie do Ruskej federácie.

Pokiaľ hovoríme o migračných tokoch v tomto smere, musíme zdôrazniť, že ide najmä o migráciu za prácou. Dohovor OSN z roku 1990 s názvom Medzinárodný dohovor o ochrane práv všetkých migrujúcich pracovníkov a členov ich rodín definuje pojem migrujúci pracovník ako osobu, ktorá „*má byť prijatá do zamestnania, je zamestnaná alebo bola zapojená do platenej činnosti v štáte, ktorého nie je štátnym príslušníkom.*“¹² Dostupné údaje z IMF poukazujú na vyššie úrovne nezamestnanosti v Kazachstane (7,8 %), Kirgizsku (6,6 %) či Uzbekistane (9,3 % v 2018)¹³ v porovnaní s Ruskou federáciou (4,6 %).¹⁴ Zároveň podľa Medzištátneho štatistického výboru Spoločenstva nezávislých štátov má Rusko výrazne vyššie platy ako stredoázijské republiky. Priemerný mesačný príjem v Rusku (672 USD) značne prevyšuje tieto príjmy v Kirgizsku (228 USD), Tadžikistane (134 USD) ale aj Kazachstane (463 USD).¹⁵ Ruská federácia je preto hlavným cieľom pracovných migrantov zo Strednej Ázie.

Migračné toky v danom smere predurčuje aj aktuálny bezvízový režim pre vstup do Ruskej federácie zo skúmaných krajín. V súčasnosti sú jedinou výnimkou občania Turkménska.

⁹ Posledný dostupný údaj z roku 2018.

¹⁰ UNITED NATIONS DEPARTMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL AFFAIRS. (2019): Population Data.

¹¹ Ibid.

¹² UNHCR, 1990. International Convention on the Protection of the Rights of All Migrant Workers and Members of Their Families, článok 2.

¹³ THE STATE COMMITTEE OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN ON STATISTICS. (2018): Labour market.

¹⁴ INTERNATIONAL MONETARY FUND. (2020): Unemployment rate.

¹⁵ INTERSTATE STATISTICS COMMITTEE OF THE COMMONWEALTH OF INDEPENDENT STATES. (2017): Average monthly nominal wage.

Zároveň od roku 2015 založenie Euroázijskej hospodárskej únie umožňuje občanom z jej členských štátov voľný pohyb tovaru, služieb, kapitálu a pracovnej sily, čo prináša väčšie množstvo príležitostí pre občanov Kazachstanu a Kirgizska migrujúcich do Ruskej federácie.¹⁶

Dôležitým faktorom migrácie je aj veľkosť existujúcich diaspór v hostiteľskej spoločnosti. Americký sociológ D. Massey definoval teóriu tzv. migračných sietí. Zvyšujúci sa príviv migrantov vedie k vytváraniu migračných komunít fungujúcich na princípe rodiny a vzájomných vzťahov, ktorých úlohou je uľahčovať podmienky pre príchod, pobyt a zamestnanie nových migrantov. Komunity sa ďalej spájajú v daných migračných sieťach.¹⁷ Aktuálne výskumy R. Turaevovej (2019)¹⁸, E. Demintsevovej (2020)¹⁹ či E. Nikiforovej a O. Brednikovej (2018)²⁰ potvrdzujú význam migračných sietí v podmienkach Ruskej federácie.

2 Súčasný stav stredoázijskej migrácie do Ruska

Podľa World Migration Report 2020 patrí Ruská federácia k top 20 cieľovým krajinám ako aj krajinám pôvodu medzinárodných migrantov. Presnejšie povedané, Rusko je v oboch zoznamoch týchto krajín na štvrtom mieste. S viac ako 10,5 miliónmi emigrantov v roku 2019 mala Ruská federácia najväčšiu populáciu svojich občanov žijúcich v zahraničí. Zároveň však krajina hostila okolo 11,6 milióna prisťahovalcov.²¹

Tabuľka 2: Štatistika migrácie stredoázijských štátov do Ruskej federácie za rok 2019

	emigrácia z danej krajiny celkovo	celkový podiel emigrantov na domácej populácii (%)	imigrácia danej krajiny do RF	podiel emigrantov do RF na populácii danej krajiny (%)	podiel danej krajiny na celkovej počte imigrantov v RF (%)
Kazachstan	4 005 587	21,64	2 559 711	13,83	21,99
Kirgizsko	754 969	11,69	591 211	9,16	5,08
Tadžikistan	597 959	6,42	466 399	5,00	4,01
Turkmenistan	260 832	4,39	185 620	3,12	1,59
Uzbekistan	1 979 523	5,89	1 146 535	3,41	9,85
spolu	7 598 870		4 949 476		42,52

Prameň: Vlastné spracovanie na základe UNITED NATIONS DEPARTMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL AFFAIRS. (2019): International Migrant Stock 2019.

Na základe údajov z Tabuľky 2 môžeme sledovať objem migračných tokov zo stredoázijských štátov do Ruskej federácie za minulý rok. Celkový prílev do Ruska s viac ako 4,9 milióna migrantov predstavoval takmer polovicu všetkých prisťahovalcov v hostiteľskej krajine. Najväčšie zastúpenie mali občania Kazachstanu, pričom tvorili najväčší podiel

¹⁶ JURAEV, A. et al. (2015): Labour Migration, Remittances, and Human Development in Central Asia: Central Asia Human Development Series, s. 48-52.

¹⁷ MASSEY, D. (1990): Social Structure, Household Strategies and the Cumulative Causation of Migration, s. 3-26.

¹⁸ TURAeva, R. (2019): Imagined mosque communities in Russia: Central Asian migrants in Moscow, s. 131-147.

¹⁹ DENISENSKO, M et al. (2020): Migration from the Newly Independent States: 25 Years After the Collapse of the USSR, s. 209-222.

²⁰ NIKIFOROVA, E.; BREDNIKOVA, O. (2018): On labor migration to Russia: Central Asian migrants and migrant families in the matrix of Russia's bordering policies, s. 142-150.

²¹ MCAULIFFE, M., et al. (2020): World migration report 2020, s. 92-93.

prist'ahovalcov v Rusku zo stredoázijských štátov a po Ukrajine (28 %) ²² aj druhý najväčší podiel celkovo. V ostatných skúmaných krajinách bol tiež zaznamenaný značný odlev populácie, pričom cieľovou destináciou migrantov je práve Ruská federácia.

Rozloženie migrantov v hostiteľskej krajine je nerovnomerné. Najväčšia koncentrácia pracovných migrantov zo štátov Strednej Ázie sa nachádza hlavne v najrozvinutejších a najpriaznivejších regiónoch Ruska, ako sú juh krajiny alebo regióny veľkomiest a nie častiach, ktoré skutočne trpia nedostatkom pracovných síl, ako napríklad oblasti na Sibíri a Urale. ²³ Okrem geografickej koncentrácie pracovných migrantov existuje aj ich koncentrácia v určitých sférach hospodárskej činnosti. Medzi tieto oblasti patrí stavebníctvo, verejné služby, obchod a doprava. Migranti sú najčastejšie nekvalifikovaní pracovníci zamestnaní na slabo platených pracovných miestach so zlými pracovnými podmienkami, ktoré sú pre pôvodné obyvateľstvo neatraktívne. ²⁴

Remitencie týchto migrantov v zahraničí však zohrávajú v domácich ekonomikách dôležitú úlohu. V regióne Strednej Ázie sa nachádzajú dve z top 5 krajín sveta prijímajúcich remitencie v pomere k HDP – Kirgizsko (33 % HDP) a Tadžikistan (31 % HDP). Závislosť od remitencií sa samozrejme zvýši, ak vezmeme do úvahy aj nelegálnu migráciu. ²⁵ Peniaze prevedené zo zahraničia sa v stredoázijských krajinách primárne používajú na platby za potraviny, nákup spotrebného tovaru alebo prestavbu domov. Stále málo investujú do rozvoja miestnej infraštruktúry či podnikania. Pracovná migrácia do zahraničia ponúka krajinám príležitosť prijať nové modely hospodárskeho rozvoja. Aj keď krajiny Strednej Ázie majú z vývozu pracovnej sily určité krátkodobé výhody, podľa C. Schenka je najefektívnejším a najslubnejším modelom hospodárskeho rozvoja krajín Strednej Ázie model založený na zvýšenej výrobe pre export, ktorý by zase vytvoril viac pracovných miest a postupne zvrátil migračný trend. ²⁶

Ak sa pozrieme na realitu života migrantov zo stredoázijských štátov v Ruskej federácii, výskumy ďalej potvrdzujú, že títo migranti vykonávajú najčastejšie fyzicky náročnú prácu, žijú v zlých životných podmienkach, trpia vykorisťovaním zo strany zamestnávateľov a porušovaním ich ľudských práv. V praxi mnoho zamestnávateľov zároveň ani nepodpisuje zmluvy s nízko-kvalifikovanými pracovnými migrantmi, pretože sa na nich vzťahujú odlišné administratívne povinnosti týkajúce sa zamestnávania týchto migrantov. V týchto prípadoch nie je situácia oveľa lepšia ani pre občanov krajín Euroázijskej hospodárskej únie. ²⁷ V realite čelia migranti aj rade ďalších prekážok týkajúcich sa možnosti bývania, zdravotnej starostlivosti či vzdelávacích príležitostí. Napríklad v oblasti prenájmu alebo kúpy bývania obsahujú ponuky realitných trhov etnické obmedzenia. Hostiteľský štát zároveň nehrá žiadnu úlohu pri pomoci migrantom v dostupnosti nájomného bývania. Migranti zo stredoázijských krajín majú obmedzený alebo žiadny prístup do systému verejnej zdravotnej starostlivosti. Úloha hostiteľského štátu je znížená na minimum aj v tomto prípade. Ďalším z problémov je aj neexistencia jednotného štátneho programu zameraného na sociálnu a kultúrnu integráciu detí migrantov a na pomoc pri osvojovaní ruského jazyka a prispôbení sa ruskému spôsobu života. Rozsiahly súbor ruských právnych predpisov neobsahuje žiadne pokyny pre vzdelávanie detí migrantov. ²⁸

²² UNITED NATIONS DEPARTMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL AFFAIRS. (2019): International Migrant Stock 2019.

²³ MINISTERSTVO VNUTRENNIKH DEL ROSSIYSKOY FEDERATSII. (2020): Otdel'nyye pokazateli migratsionnoy situatsii v Rossiyskoy Federatsii za yanvar' - dekabr' 2019 goda s raspredeleniyem po i regionam.

²⁴ DENISENKO, M.; CHUDINOVSKIKH, O. (2017): Russia: A Migration System with Soviet Roots.

²⁵ RATHA, D. et al. (2019): Migration and Remittances: Recent Developments and Outlook, s. 16-18.

²⁶ SHARIFZODA, K. (2019): Central Asia's Russian Migration Puzzle: An interview with Caress Schenk.

²⁷ Ibid.

²⁸ DENISENSKO, M et al. (2020): Migration from the Newly Independent States: 25 Years After the Collapse of the USSR, s. 209-222.

3 Sociokultúrne dôsledky skúmaných migračných tokov

Dominancia migrantov v niektorých oblastiach krajiny môže slúžiť ako dôvod pre sociálne napätie, vznik predsudkov voči migrantom určitého pôvodu a v dôsledku toho negatívne vnímanie migrácie hostiteľskou spoločnosťou. Vo výskume S. A. Madyukovej a O. A. Persidskej, venovaných štúdiu etnicko-sociálnych procesov možno nájsť potvrdenie týchto predpokladov. Až 37% opýtaných odborníkov v oblasti medzi-etnických vzťahov vyjadrilo názor, že zvyšujúci sa príliv migrantov zo Strednej Ázie a z Kaukazu vytvára konkurenciu na trhu práce pre miestne obyvateľstvo, čo je faktorom potenciálnych konfliktov. 19 % respondentov sa domnievalo, že príliv migrantov prispieva k rastu kriminality, 14 % respondentov spája migrantov s nelegálnymi obchodnými aktivitami v regióne.²⁹ Podľa prieskumu Levada Center sa postoj Rusov k migrantom za posledných 10 rokov zhoršil. 32 % respondentov sa domnieva, že migranti sú spravidla slabo vzdelaní ľudia schopní vykonávať iba nekvalifikovanú prácu. Negatívny postoj k prisťahovalcom zo stredoázijských republík má 38 % domácich obyvateľov. Každý druhý Rus má netolerantný prístup k akejkoľvek kategórii pracovných migrantov. Rusi zároveň vnímajú migrantov zo Severného Kaukazu a Strednej Ázie najhoršie zo všetkých.³⁰ Podľa Ruského výskumného centra pre verejnú mienku 78 % respondentov sa zasadzuje za obmedzenie prílivu migrantov do Ruska, 60 % otvorene priznáva svoje nepriateľstvo voči príslušníkom iných národností, 52 % súhlasí s tým, že medzi miestnymi občanmi a prisťahovalcami existujú spory.³¹

Dôsledkom vyššie charakterizovaných realít migrantov je hľadanie alternatívnych riešení. Vzniká napríklad osobitný trh s bývaním určitých skupín migrantov založený na osobných väzbách rozvinutých s rastom prisťahovalectva, osobitné vzdelávacie a zdravotné zariadenia fungujúce v rámci komunit stredoázijských migrantov, kde ich krajania zohľadňujú jazykové potreby či finančnú situáciu týchto migrantov.³² Podľa už spomínaného modelu tzv. migračných sietí, dochádza zároveň k sebarozvoju týchto sietí. Čím aktívnejšie migračná sieť funguje, tým stabilnejšia je jej sociálna infraštruktúra, čo vedie k novým sociálnym pohybom. A čím menej majú prisťahovalecké menšiny príležitosti na integráciu do každodenného života svojich hostiteľských štátov, tým väčšia je ich izolácia od zvyšku spoločnosti.³³ Vylúčenie migrantov a ich izolácia, zvyšuje nielen nejednotnosť skupín obyvateľstva žijúcich a pracujúcich v Ruskej federácii, ale tiež znižuje odpor migrantov voči extrémistickému správaniu a zvyšuje riziko ich náboru predstaviteľmi radikálnych a extrémistických skupín v samotnej Ruskej federácii. Zároveň dochádza k podobným situáciám v krajinách Strednej Ázie. Ekonomický tlak zo strany vracajúcich sa a deportovaných pracovných migrantov, ktorí sú v Rusku na čiernej listine so zákazom vstupu na 3, 5 a 10 rokov, nielen zhoršuje sociálno-ekonomickú situáciu v týchto krajinách, ale zvyšuje aj popularitu radikálnych skupín medzi týmto obyvateľstvom. Krajiny Strednej Ázie vyvíjajú úsilie na zabránenie takejto radikalizácii a prekonanie sociálnej, hospodárskej a právnej zraniteľnosti, ich zdroje sú však obmedzené. V prípade nepriaznivého výsledku to môže viesť k nestabilite politickej situácie v krajinách Strednej Ázie, ako aj v Ruskej federácii, najmä v jej pohraničných a migračne mobilných regiónoch.³⁴ F. Hill, odborníčka pre zahraničnopolitické štúdie v Brookings Institution varovala, že „*napriek vzájomným výhodám pre všetky euroázijské štáty aj pre Rusko... začíname vidieť,*

²⁹ PERSIDSKAYA, O.; MADYUKOVA, S. (2017): Regional'naya spetsifika natsional'noy politiki v respublike Altay, s. 124-136.

³⁰ MUKHAMETSHINA, Y. (2017): Otnosheniye k migrantam v Rossii ukhudshayetsya – «Levada-tsentr».

³¹ TRIFONOVA, E. (2017): Gastarbaytery vozvrashchayutsya v Rossiyu.

³² TURAeva, R. (2019): Imagined mosque communities in Russia: Central Asian migrants in Moscow, s. 131-147.

³³ MASSEY, D. (1990): Social Structure, Household Strategies and the Cumulative Causation of Migration, s. 3-26.

³⁴ GADZHIMURADOVA, G. (2017): Trudovaya migratsiya kak faktor religioznoy nestabil'nosti v regionakh Rossii: ugrozy i riski, s. 17-22.

že migranti sa stávajú novou frontou sociálnych otrasov v Rusku.“ Vo vláde aj vo všeobecnej populácii Ruskej federácie podľa nej panuje dojem, že prisťahovalectvo viedlo k zvýšenej kriminalite a nezamestnanosti pôvodných Rusov. Migrácia a ďalšie demografické faktory navyše zvyšujú podiel neruských etnických skupín v populácii. Tieto podmienky tak prispeli k rastu popularity extrémnych pravicových nacionalistických skupín v Rusku.³⁵ Diasporická identifikácia migrantov nesúvisí iba s národnostnou príslušnosťou ale aj s vierovyznaním. V prípade krajín Strednej Ázie je dominantným náboženstvom islam. Konkrétne v Kazachstane predstavujú moslimovia 70% populácie,³⁶ v Kirgizsku 90 %, v Tadžikistane 98 %, v Turkmenistane 89 % a v Uzbekistane 88 % populácie.³⁷ Význam islamu medzi migrantmi nie je len o viere a spoločných hodnotách, ale aj o objavení nových postupov a príležitostí v moslimských priestoroch. Toto oživenie je komplexný proces zahŕňajúci transformáciu systémov spolupatričnosti, politiky identity, vytvárania sietí, náboženských praktík, ktoré sú prepojené s problémami migrácie a životov migrantov. Mešity ponúkajú priestor na prepojenie a spoločenský život, prístup k ekonomickým príležitostiam i fyzickému blahu. Náboženské školy ponúkajú nielen príležitosť na učenie, ale aj rozširujú sociálne siete a zlepšujú kvalitu života. Migranti, ktorí sa aktívne nezúčastňujú na takýchto náboženských aktivitách, sú zároveň považovaní za príklad toho, čo sa môže stať, keď sa upustí od prísneho dodržiavania tradícií.³⁸ Výsledkom vzájomného pôsobenia negatívnych životných skúseností, nedostatočnej podpory v domácej ani hostiteľskej krajine môže byť aj náboženská radikalizácia.³⁹

Záver

Na základe skúmaných ukazovateľov môžeme konštatovať, že model pull a push faktorov je aktuálny v migračných tokoch medzi krajinami Strednej Ázie a Ruskou federáciou aj dnes. Migranti zo stredoázijských štátov predstavujú v súčasnosti takmer polovicu všetkých prisťahovalcov v Ruskej federácii. Vzhľadom na značný objem ako aj dlhodobé pôsobenie migračných tokov nemožno ignorovať dôsledky, ktoré táto migrácia prináša. Nedostatočná integrácia migrantov vedie k vytváraniu tzv. systému migračných sietí. Tieto komunity založené na spoločnom náboženstve, etnickej príslušnosti a príbuzenstve sú migrantami zo stredoázijských štátov vnímané ako výhodné a bezpečné priestory pre spoločenský, ekonomický a politický život v ruskej spoločnosti. Pretrvávajúce problémy integrácie a negatívne vnímanie hostiteľskou spoločnosťou však môžu byť nositeľom aj bezpečnostných rizík. Relevantnosť štúdie sociokultúrneho vplyvu externých pracovných migrantov na regionálnu spoločnosť je daná zvyšovaním migračných tokov do regiónov Ruskej federácie z územia postsovietskych štátov, ako aj interetnickým a náboženským napätím, ktoré sa na tomto základe zintenzívňuje. Vývoj v tejto oblasti bude preto predmetom ďalšieho výskumu.

Použitá literatúra:

1. CENTRAL ASIAN BUREAU FOR ANALYTICAL REPORTING. (2020): Religious Diversity in Kazakhstan: Tolerance Is Learned in Childhood. [online]. [Citované 21.9.2020]. Dostupné na internete: <https://cabar.asia/en/religious-diversity-in-kazakhstan-tolerance-is-learned-in-childhood>

³⁵ HOFMANN, E. T. (2020): Eurasia on the Move: The Regional Implications of Mass Labor Migration from Central Asia to Russia.

³⁶ CENTRAL ASIAN BUREAU FOR ANALYTICAL REPORTING. (2020): Religious Diversity in Kazakhstan: Tolerance Is Learned in Childhood.

³⁷ CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. (2020): Religions.

³⁸ TURAEVA, R. (2019): Imagined mosque communities in Russia: Central Asian migrants in Moscow, s. 131-147.

³⁹ SEIFERT, A. (2018): The problems of Central Asian migration to Russia.

2. CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. (2020): Religions. [online]. [Citované 21.9.2020]. Dostupné na internete: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/401.html>
3. DENISENKO, M.; CHUDINOVSKIKH, O. (2017): Russia: A Migration System with Soviet Roots. [online]. [Citované 21.9.2020]. Dostupné na internete: <https://www.migrationpolicy.org/article/russia-migration-system-soviet-roots>.
4. DENISENKO, M et al. (2020): *Migration from the Newly Independent States: 25 Years After the Collapse of the USSR*. Cham: Springer Nature Switzerland AG, 2020. ISBN 978-3-030-36075-7.
5. GADZHIMURADOVA, G. (2017): Trudovaya migratsiya kak faktor religioznoy nestabil'nosti v regionakh Rossii: ugrozy i riski. In: *Nauchnyy rezul'tat. Sotsiologiya i upravleniye*, 2017, roč. 3, s. 17-22.
6. HOFMANN, E. T. (2020): Eurasia on the Move: The Regional Implications of Mass Labor Migration from Central Asia to Russia. [online]. [Citované 21.9.2020]. Dostupné na internete: <https://www.wilsoncenter.org/publication/eurasia-the-move-the-regional-implications-mass-labor-migration-central-asia-to-russia>.
7. INTERNATIONAL MONETARY FUND (2020): Unemployment rate. [online]. [Citované 21.9.2020]. Dostupné na internete: <https://www.imf.org/external/datamapper/LUR@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD>.
8. INTERSTATE STATISTICS COMMITTEE OF THE COMMONWEALTH OF INDEPENDENT STATES. (2017): Average monthly nominal wage. [online]. [Citované 21.9.2020]. Dostupné na internete: <http://www.cisstat.com/eng/>.
9. JURAEV, A. et al. (2015): *Labour Migration, Remittances, and Human Development in Central Asia: Central Asia Human Development Series*. United Nations Development Programme Regional Bureau for Europe and the Commonwealth of Independent States, 2015. ISBN 978-92-95092-91-4.
10. LEE, E. S. (1966): A theory of migration. In: *Demography*, 1966, roč. 3, č. 1, s. 47-57.
11. MASSEY, D. (1990): Social Structure, Household Strategies and the Cumulative Causation of Migration. In: *Population Index*, 1990, roč. 56, č. 1, s. 3-26.
12. MCAULIFFE, M., et al. (2020): *World migration report 2020*. Geneva: International Organization for Migration, 2020. ISSN 1561-5502.
13. MINISTERSTVO VNUTRENNIKH DEL ROSSIYSKOY FEDERATSII. (2020): Otdel'nyye pokazateli migratsionnoy situatsii v Rossiyskoy Federatsii za yanvar' - dekabr' 2019 goda s raspredeleniyem po i regionam. [online]. [Citované 21.9.2020]. Dostupné na internete: <https://xn--b1aew.xn--p1ai/Deljatelnost/statistics/migracionnaya/item/19365693/>.
14. MUKHAMETSHINA, Y. (2017): Otnosheniye k migrantam v Rossii ukhudshayetsya – «Levada-tsentr». [online]. [Citované 21.9.2020]. Dostupné na internete: <https://www.vedomosti.ru/politics/articles/2017/04/28/687871-otnoshenie-migrantam-uhudshaetsya>.
15. NIKIFOROVA, E.; BREDNIKOVA, O. (2018): On labor migration to Russia: Central Asian migrants and migrant families in the matrix of Russia's bordering policies. In: *Political Geography*, 2018, roč. 66, s. 142-150.
16. PERSIDSKAYA, O.; MADYUKOVA, S. (2017): Regional'naya spetsifika natsional'noy politiki v respublike Altay. In: *Siberian Journal of Philosophy*, 2017, roč. 15, č. 3, s. 124-136.
17. RATHA, D. et al. (2019): *Migration and Remittances: Recent Developments and Outlook*. The Global Knowledge Partnership on Migration and Development, 2019.

18. SEIFERT, A. (2018): The problems of Central Asian migration to Russia. [online]. [Citované 27.9.2020]. Dostupné na internete: <https://doc-research.org/2018/01/the-problems-of-central-asian-migration-to-russia>.
19. SHARIFZODA, K. (2019): Central Asia's Russian Migration Puzzle: An interview with Caress Schenk. [online]. [Citované 27.9.2020]. Dostupné na internete: <https://thediplomat.com/2019/10/central-asias-russian-migration-puzzle/>.
20. THE STATE COMMITTEE OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN ON STATISTICS (2018). Labor market. [online]. [Citované 21.9.2020]. Dostupné na internete: <https://stat.uz/en/181-ofytsyalnaia-statystyka-en/6384-labor-market>.
21. TRIFONOVA, E. (2017): Gastarbaytery vozvrashchayutsya v Rossiyu. [online]. [Citované 21.9.2020]. Dostupné na internete: https://www.ng.ru/politics/2017-01-10/3_6899_gastery.html.
22. TURAEVA, R. (2019): Imagined mosque communities in Russia: Central Asian migrants in Moscow. In: *Asian Ethnicity*, 2019, roč. 20, č. 2, s. 131-147.
23. UNHCR, 1990. International Convention on the Protection of the Rights of All Migrant Workers and Members of Their Families.
24. UNITED NATIONS DEPARTMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL AFFAIRS. (2019): Population Data. [online]. [Citované 12.9.2020]. Dostupné na internete: <https://population.un.org/wpp/Download/Standard/Population>.
25. UNITED NATIONS DEPARTMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL AFFAIRS. (2019): International Migrant Stock 2019. [online]. [Citované 21.9.2020]. Dostupné na internete: <https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimates19.asp>.
26. UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME. (2019): 2019 Human Development Index Ranking. [online]. [Citované 12.9.2020]. Dostupné na internete: <http://hdr.undp.org/en/content/2019-human-development-index-ranking>.
27. WORLD BANK. (2018): Life expectancy at birth. [online]. [Citované 12.9.2020]. Dostupné na internete: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN?view=map&year=2018>
28. WORLD BANK. (2019): GDP per capita. [online]. [Citované 12.9.2020]. Dostupné na internete: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?view=map&year=2019>.
29. WORLD BANK. (2019): Population growth. [online]. [Citované 12.9.2020]. Dostupné na internete: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.GROW?view=map&year=2019>.

Kontakt:

Ing. Zuzana Rozkošová

Fakulta medzinárodných vzťahov
 Ekonomická univerzita v Bratislave
 Dolnozemska cesta 1/b
 852 35 Bratislava 5
 Slovenská republika
 e-mail: zuzana.rozkosova@euba.sk

REMITENCIE – „INBOUND” A „OUTBOUND” RUSKEJ FEDERÁCIE

REMITTANCES – INBOUND AND OUTBOUND OF RUSSIAN FEDERATION

Terézia Seresová

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: terezia.seresova@euba.sk

Abstrakt: Článok sa venuje téme remitencií a zameriava sa na analýzu prichádzajúcich a odchádzajúcich remitencií Ruskej federácie. Článok je rozdelený do štyroch častí, z toho prvá časť sa sústreďuje na teoretické poznatky vedeckej obce v oblasti remitencií ako súčasti ekonomickej migrácie. Druhá časť sa venuje odchádzajúcim remittenciam z Ruskej federácie. V tretej časti sú centrom analýzy prichádzajúce remittencie do Ruskej federácie. Štvrtá kapitola sa zaoberá ruským trhom a spoločnosťami poskytujúcimi finančné služby v rámci odosielania remittencií. Cieľom článku je za pomoci diskurznej analýzy vykresliť situáciu remittencií Ruskej federácie na pozadí migračnej problematiky.

Kľúčové slová: remittencie, migrácia, Ruská federácia

JEL: F22, F24, J61

Abstract: The article deals with the topic of remittances and focuses on the analysis of incoming and outgoing remittances of the Russian Federation. The article is divided into three parts. The first part focuses on the theoretical knowledge of the scientific community in the field of remittances as part of economic migration. The second part deals with outflows of the remittances from the Russian Federation. In the third part, the center of the analysis is the inflows of the remittances to the Russian Federation. The fourth chapter deals with the Russian market and companies providing financial services in the sending of remittances. The aim of the article is to use a discourse analysis to depict the situation of remittances of the Russian Federation against the background of migration issues.

Key words: remittances, migration, Russian Federation

JEL: F22,F24, J61

Úvod

V kontexte migrácie a priamo spojenými remittenciami je potrebné spomenúť historický aspekt migrácie, a to, že migrácia nepredstavuje nový fenomén v spoločnosti. Počas existencie ľudstva bol človeku bližší migračný model života ako usadený model života v spoločnostiach. Napriek tomu sa migrácia za posledné desaťročia stala súčasťou globálneho procesu, do ktorého sú zapojené všetky krajiny ako zdrojové (emigračné) alebo ako cieľové (imigračné). Remittencie sú súčasťou svetovej a ekonomickejšie motivovanej migrácie a predstavujú jednu z možností znižovania chudoby v krajine pôvodu konkrétneho migranta. Prírodným cieľom človeka je zvýšenie životných štandardov svojej osoby, prípadne aj rodiny a blízkych. Jednu z mnohých ciest k zlepšeniu životného štandardu najmä rodinných príslušníkov, zotrvávajúcich v krajine pôvodu konkrétneho migranta predstavujú remittencie, ktoré môžeme definovať ako hotovostné transfery časti zárobku migranta/remittenta v zahraničí, posielané rodinným príslušníkom, respektíve domácnostiam do krajiny pôvodu konkrétneho migranta. Práca migranta predstavuje zdroj finančných prostriedkov, pričom on rozhoduje o množstve finančnej podpory a frekvencii zasielania remittencií.

Prvá kapitola sa zaoberá remitenciami ako súčasťou globalizácie, s ktorou je spojená migrácia a charakterizuje ich prepojenie. Druhá kapitola popisuje remitencie odchádzajúce z Ruskej federácie. Tretia kapitola sa sústreďí na remitencie putujúce do Ruskej federácie.

Cieľom článku je poukázať na špecifickosť remitencií ako takých, s ich výrazným vplyvom na prijímajúce krajiny. Článok sa bude zaoberať ruskými remitentami/emigrantami a rozsahu prúdiacich remitencií do Ruskej federácie. V článku sa budeme opierať o údaje spracované Medzinárodným menovým fondom a Centrálnou bankou Ruska.

1 Remitencie ako súčasť ekonomicky motivovanej migrácie

Počet migrantov je dôležitým determinantom tokov remitencií, pretože viac emigrantov odchádzajúcich do zahraničia, znamená viac finančných zdrojov a ochotu poslať peniaze späť domov.¹ Frankel², Docquier a ďalší³, Le Golf⁴ a Bettin⁵ uvádzajú pozitívnu súvislosť medzi počtom migrantov a tokmi remitencií. Na druhú stranu je potrebné spomenúť, že odchádzajúci migranti, posielajúci remitencie do krajiny pôvodu, predstavujú odídenu ekonomickú silu krajiny pôvodu.

Podľa Medzinárodného fondu pre rozvoj poľnohospodárstva (International Fund for Agricultural Development) tvoria migranti posielajúci remitencie 10 % svetovej populácie⁶ a kapitál získaný pomocou remitencií napomáha k zlepšeniu života a k odbúraniu absolútnej chudoby⁷ rodiny a blízkych konkrétneho remitanta. Literatúra zmiňuje dôležitosť migrácie a z nej plynúcich remitencií ako mechanizmu, ktorý používajú domácnosti na zabezpečenie príjmu a zlepšenie životnej úrovne. Vedecká obec, skúmajúca vplyv remitencií na prijímajúce rodiny, respektíve domácnosti hovorí o rôznych ekonomických výsledkoch na úrovni domácností, Adams⁸ o spotrebe, Damon⁹ o výrobe, Acosta¹⁰ o školskej dochádzke a Hanson¹¹ o ponuke pracovných síl.

Štúdie týkajúce sa vzťahu medzi remitenciami a ponukou práce zistili, že zvýšenie remitencií má negatívny vplyv na účasť pracovnej sily na pracovnom trhu u prijímajúcej krajiny. Acosta tvrdí, že remitencie sú zdrojom príjmu nepracujúcich a následné zvýšenie príjmu nepracujúcich je často spojené so znížením nákladov na príležitosť na voľný čas a uvoľnením úverových obmedzení. Tieto účinky zase umožňujú väčšiu toleranciu rizika a väčšiu účasť na samostatnej zárobkovej činnosti. Predchádzajúce empirické zistenia ukazujú, že prílev remitencií je spojený so znížením účasti pracovnej sily na pracovnom trhu u mužov i žien.¹² Podľa Killingswortha v neoklasickom modeli výberu práce a voľného času môžeme remitencie interpretovať ako príjem nepracujúcich. Z teoretického pohľadu by zvýšenie nepracovného

¹ POGHOSYAN, T. (2020): Remittances in Russia and Caucasus and Central Asia: The Gravity Model, s. 6.

² FRANKEL, J. (2011): Are Bilateral Remittances Countercyclical?, s. 1–16.

³ DOCQUIER, F. – RAPOPORT, H. – SALOMONE, S. (2012): Remittances, Migrants' Education and Immigration Policy: Theory and Evidence from Bilateral Data, s. 817–828.

⁴ LE GOLF, M. – SALOMONE, S. (2015): Changes in Migration Patterns and Remittances: Do Females and Skilled Migrants Remit More?

⁵ BETTIN, G. – PRESBITERO, A. – SPATAFORA, N. (2017): Remittances and Vulnerability in Developing Countries, s. 1-23.

⁶ OROZSCO, M. (ed.), (2007): Sending Money Home – Worldwide Remittance Flows to Developing and Transition Countries.

⁷ absolútna chudoba – stanovená hranica zaistenia základných fyzických a sociálnych potrieb, udáva sa v počte USD na deň, hranicou extrémnej chudoby je príjem jeden USD na deň v parite kúpnej sily.

⁸ ADAMS, R. (2005): Remittances, Household Expenditure and Investment in Guatemala.

⁹ DAMON, A. (2010): Agricultural Land Use and Asset Accumulation in Migrant Households: The Case of El Salvador, s. 162-189.

¹⁰ ACOSTA, P. (2006): Labor Supply, School Attendance, and Remittances from International Migration: The Case of El Salvador.

¹¹ HANSON, G. (2007): Emigration, Remittances, and Labor Force Participation in Mexico, s. 73-103.

¹² ACOSTA, P. (2006): Labor Supply, School Attendance, and Remittances from International Migration: The Case of El Salvador.

príjmu malo zvýšiť kúpnu silu domácností a rezervačné mzdy, a tým znížiť potrebu zamestnať sa.¹³ Môžeme však predpokladať, že domácnosti budú musieť spočiatku financovať emigráciu člena domácnosti a pre nedostatok financií členovia domácnosti, ktorí zostali doma, budú musieť vstúpiť na pracovný trh, aby zaplatili migračné náklady.¹⁴

Podľa Kršjakovej sa migračný cyklus skladá z piatich štádií: „Odchod, prispôsobovanie sa, upevňovanie vzťahov a pozícií, vytváranie sietí a návrat. V každom z nich možno pozorovať vplyv migranta na krajinu pôvodu v oblastiach ako dodávka pracovná sila, produktivita, rast, remitencie a znižovanie chudoby. Určuje sa negatívny, pozitívny alebo nulový vplyv. Remitencie sú v prvom štádiu nulové, následne začnú stúpať, ale počas procesu vytvárania sietí je riziko, že načas ustanú. S návratom sa hodnota remitencií mení na zápornú.”¹⁵

Dôvody, ktoré migranta motivujú k zasielaniu časti svojho zárobku rodine do krajiny pôvodu, vo veľkej miere súvisia s faktormi ovplyvňujúcimi samotnú migráciu. Opäť sa prejavuje miera „sebeckosti” samotného migranta či vôľa pomôcť zlepšiť ekonomickú situáciu domácnosti. Vzťah k rodine alebo ku krajine môže byť jedným z ďalších dôvodov odosielania remitencií.

2 Remitencie - „outbound” z Ruskej federácie

Podľa Organizácie spojených národov sa remitencie v rozvojových krajinách dlhodobo umiestňujú na druhej priečke hlavných zahraničných finančných zdrojov hneď po priamych zahraničných investíciách. Ďalší zdroj externých príjmov dopĺňajú oficiálna rozvojová pomoc, subvencie vlády a portfóliové investície, bankové pôžičky a iné.¹⁶

V 21. storočí stojí Ruská federácia na čele krajín, ktoré prijímajú pracovnú silu z okolitých štátov. Zákon z roku 2002 normalizoval registráciu na vydávanie pracovných povolení, čo viedlo k päťnásobnému nárastu pracovnej migrácie smerujúcej do Ruska. Podľa Migration Policy Institute prebieha migrácia do Ruskej Federácie prevažne z krajín bývalého ZSSR. V rokoch 2011-2015 tvorili obyvatelia bývalých štátov Sovietskeho zväzu (Uzbekistan, Tadžikistan, Ukrajina) až 90 % legálnej migrácie na území Ruska. Kým v deväťdesiatych rokoch tvorili migráciu skôr obyvatelia európskych krajín bývalého ZSSR, medzi rokmi 2011-2015 to boli občania krajín Strednej Ázie (Kazachstan, Uzbekistan, Tadžikistan, Zakaukazské republiky).¹⁷

Pomer remitencií k HDP sa v Ruskej federácii a v krajinách Strednej Ázie (krajinou bývalého Sovietskeho zväzu) líši, najvyšší je v Tadžikistane a Kirgizsku (pohybuje sa od 20 do 42 % v rôznych rokoch) a najnižší v Turkménsku a Rusku (menej ako 1 %). Ruská federácia, ako imigračná krajina ukazuje, že je hlavnou krajinou, ktorá odosiela remitencie a z ktorej sa prevody uskutočňujú do všetkých krajín Strednej Ázie. Najväčšími príjemcami remitencií z Ruska sú Kirgizsko, Tadžikistan a Uzbekistan. Pre niektoré páry krajín je objem remitencií veľmi malý alebo nulový. Napríklad Kazachstan, Turkménsko a Uzbekistan dostávajú veľmi málo finančných prostriedkov z iných krajín ako Rusko. Podobne Tadžikistan prevádza len veľmi málo remitencií do krajín iných ako Kirgizsko a Rusko.¹⁸

¹³ KILLINGSWORTH, M. R. – HECKMAN, J. J. (1986): Female Labor Supply: A Survey, s.103-204.

¹⁴ AMUEDO-DORANTES, C. – POZO, S. (2006): Migration, Remittances, and Male and Female Employment Patterns, s. 222-226.

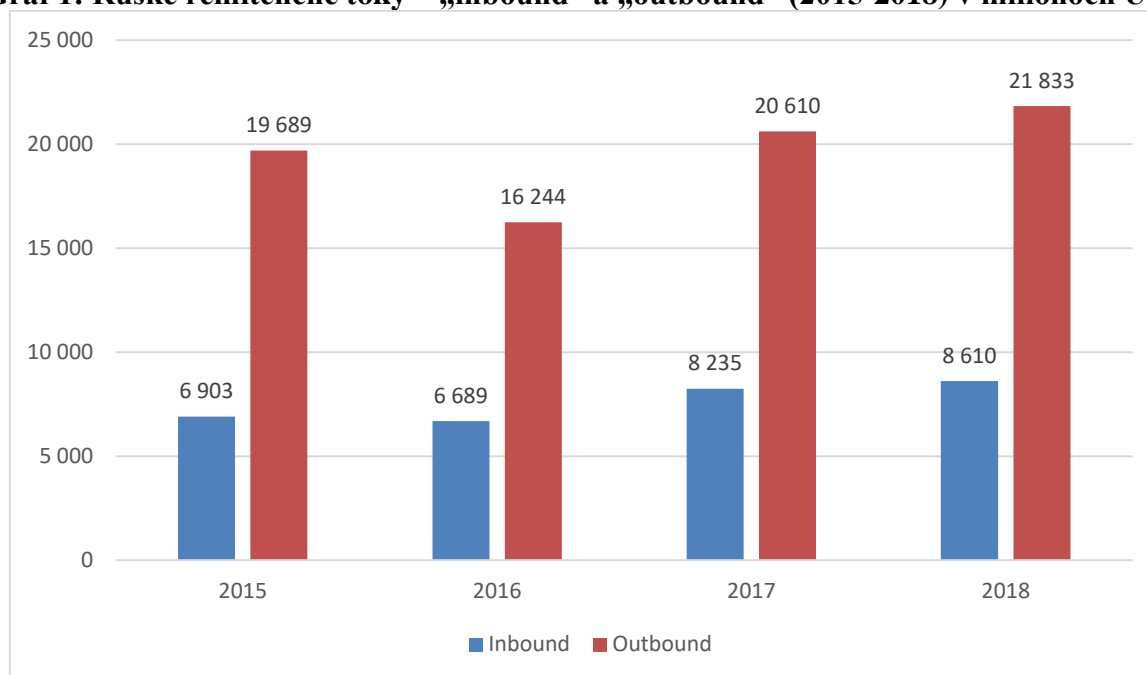
¹⁵ KRŠJAKOVÁ, Z. (2008): Remitencie a ich dopad na Východnú Európu, s. 19.

¹⁶ HOLMVALL, P. (2007): Remittances and Poverty – a Case Study of the Philippines, s. 10.

¹⁷ CHUDINOVSKICH, O. – DENISENKO, M. (2017): Russia: A Migration System with Soviet Roots.

¹⁸ POGHOSYAN, T. (2020): Remittances in Russia and Caucasus and Central Asia: The Gravity Model, s. 7.

Graf 1: Ruské remitenčné toky – „inbound” a „outbound” (2015-2018) v miliónoch USD



Prameň: Svetová banka, Medzinárodný menový fond

Ako môžeme z grafu vidieť ruské remitenčné toky odchádzajúce z krajiny sú niekoľkonásobne vyššie ako remitenčné toky, ktoré do krajiny prichádzajú. Hlavným dôvodom je skutočnosť, že Ruská federácia je imigračná krajina a množstvo prichádzajúcich migrantov značne prevyšuje počet ruských emigrantov.

Rok 2020 je však pre tok ruských remitencií náročnejší. Predpokladáme, že remitencie budú klesať z dôvodu súčasnej situácie vo svete spojenej s ochorením COVID-19. V obdobiach globálnych šokov, ktoré zasiahnu krajiny, z ktorých sú remitencie odosielané, to môže viesť k výraznému posunu odchádzajúcich remitencií smerom nadol. Ďalším dôvodom môže byť konflikt ohľadom ropy medzi Ruskou federáciou a Saudskou Arábiou, v dôsledku ktorého sa predpokladá, že sa ruská ekonomika bude znižovať, čo potlačí zahraničné prevody z Ruska.¹⁹

3 Remitencie - „inbound” do Ruskej federácie

Ruská federácia predstavuje v posledných dvoch desaťročiach od pádu Sovietskeho zväzu imigračnú krajinu, nakoľko počet ekonomických migrantov, prichádzajúcich do Ruska je ďaleko väčší ako odliv domáceho obyvateľstva. V 21. storočí stojí Ruská federácia (ďalej ako RF) na čele krajín, prijímajúcich pracovnú silu z okolitých štátov, napriek tomu, považujeme za potrebné, poukázať aj na remitencie, prichádzajúce do RF. Prílev remitencií do Ruskej federácie je v porovnaní s odosielanou čiastkou imigrantov, pracujúcich na jej území menší, práve pre nižšiu migráciu Rusov do iných krajín v porovnaní s prichádzajúcou imigračnou ekonomickou silou z bývalých krajín Sovietskeho zväzu. Hlavnými krajinami pre prílev prostriedkov z remitencií do Ruska sú USA, Nemecko, Švajčiarsko, Spojené kráľovstvo, Lotyšsko a z bývalých krajín Sovietskeho zväzu je podľa Ken Research inštitútu Kazachstan najväčší odosielať remitencií do Ruska.²⁰ Podľa údajov Ruského štatistického úradu, žilo v roku 2019 v Rusku pod hranicou chudoby 14,3 % obyvateľstva, čo tvorí okolo 21 miliónov

¹⁹ POGHOSYAN, T. (2020): Remittances in Russia and Caucasus and Central Asia: The Gravity Model, s. 11.

²⁰ Ken Research (2019): Russia Remittance and Bill Payments Market Outlook to 2023.

obyvateľov.²¹ Nakoľko jedným z dôvodov odlivu ekonomicky aktívneho ruského obyvateľstva je zabezpečenie a zlepšenie životného štandardu sebe a následným zlepšením životnej situácie rodinných príslušníkov, považujeme za dôležité spomenúť percentuálne množstvo ľudí, žijúcich pod hranicou chudoby v RF.

V období rokov 2011 – 2016 sa trh remitencií zvýšil a jeden z dôvodov predstavoval nárast migrantov prichádzajúcich do Ruska, zvýšenia rozsahu internetu a zvýšenia používania digitálnych technológií pre bankové prevody, vrátane prevodov z účtu na účet, z účtu na kartu a z karty na kartu. Rastúca príležitosť na ruskom trhu remitencií prilákala mobilných operátorov, poskytujúcich peniaze, ktorí vyvíjajú a poskytujú finančné služby prostredníctvom mobilných telefónov a mobilných telefónnych sietí.²²

Ako sme spomínali vo vedľajšej kapitole, pomer remitencií k HDP sa v Ruskej federácii a v krajinách Strednej Ázie líši a to takým spôsobom, že najvyšší je v Tadžikistane a Kirgizsku (pohybuje sa od 20 do 42 % v rôznych rokoch) a najnižší v Turkménsku a Rusku (menej ako 1 %).²³

Remitenčné toky do Ruskej federácie dosiahli v roku 2019 hodnotu okolo 9 miliárd USD, v porovnaní s odchádzajúcimi remitenciami, ktoré dosiahli v roku 2019 hodnotu 22 miliárd USD.

4 Spoločnosti poskytujúce služby na ruskom trhu remitencií

Okrem prichádzajúcich a odchádzajúcich remitencií do Ruskej federácie považujeme za dôležité spomenúť remitencie v rámci územia Ruska. Na domacom trhu remitencií v Rusku došlo v posledných rokoch k značnému rastu. Najviac koncentrovaných remitenčných prevodov vo vnútri krajiny bolo zaznamenaných v rámci Centrálného federálneho okruhu, po ktorom nasledovali Severozápadný federálny okruh a Povolžský federálny okruh. Všetky tri zmienené okruhy zaznamenali aj najvyššiu mieru vnútornej migrácie. Vnútoraná pracovná migrácia a jej remitencie predstavujú obsiahlu tému, ktorá si podľa nás však zasluhuje samostatný výskum. Medzi hlavných hráčov na ruskom trhu remitencií a zmeniek patria zmenárne, banky a spoločnosti, zaoberajúce sa prevodom peňazí (MTOs) ponúkajúce služby elektronickej peňaženky výlučne na zmenky. Ruský trh remitencií je fragmentovaný prítomnosťou malých, stredných a veľkých spoločností. Z hľadiska objemu transakcií dominujú v odbore veľké zahraničné spoločnosti ako MoneyGram, Western Union a ďalší. Medzi ruské banky, ktorých služby v rámci remitencií využívajú obyvatelia, patria spoločnosti ako Sberbank, VTB Bank, Gazprombank, Alfa Bank.²⁴ Tieto spoločnosti tiež čelia konkurencii iných nebankových spoločností, ako je Ruská pošta, Korona Pay, Unistream, PayPal. Agentúry zaoberajúce sa prevodom peňazí súťažia na základe USP (Unique Selling Proposition)²⁵, v poplatkoch za transakcie, ponúkaných službách, spôsobom prevodu a ďalších parametrov.²⁶

Väčšina platieb účtov v Rusku sa uskutočňuje prostredníctvom zariadení bankových kanálov, ako sú bankomaty, bankové vklady, POS²⁷ a ďalšie, zatiaľ čo vo veľkých mestách sa

²¹ Rosstat. Rosstat rassčital čislennost' naselenija s dohodami niže prožitočnogo minimuma, ustanovlennogo prikazom Ministerstva truda RF dľa pervogo kvartala 2019 goda. https://rosstat.gov.ru/free_doc/new_site/rosstat/smi/news-290719.htm

²² Ken Research (2018): Russia International Remittance Market is Estimated to Grow With a Projected Increase in The Remittance Flows to USD 68 Billion by the Year 2021.

²³ POGHOSYAN, T. (2020): Remittances in Russia and Caucasus and Central Asia: The Gravity Model, s. 7.

²⁴ Ken Research (2019): Russia Remittance and Bill Payments Market Outlook to 2023.

²⁵ Unique Selling Proposition - predstavuje konkrétny produkt, resp. službu, ktorá sa odlišuje od konkurencie takým spôsobom, že zákazník sa rozhodne práve produkt alebo službu danej spoločnosti/firmy.

²⁶ Ken Research (2018): Russia International Remittance Market is Estimated to Grow With a Projected Increase in the Remittance Flows to USD 68 billion by the Year 2021.

²⁷ POS - platobný terminál.

pozoruje čoraz väčšie využitie v online režime, ako sú mobilné platby, respektíve M-wallets, E-money alebo online platby kartou.

Záver

Tak ako v poslednom desaťročí rezonuje na akademickej pôde medzi odborníkmi téma migrácie a integrácie migrantov, takisto narastá popularita témy remitencií medzi akademikmi a finančnými inštitúciami. Odborníci sa postupne zaoberajú stále širšou paletou aspektov od ekonomických cez sociálne až po zdravotné hľadiská. Z uvedeného textu vyplýva, že téma remitencií by mala zaujímať nielen krajiny pôvodu migrantov, ale do veľkej miery aj prijímajúce krajiny, z ktorých značná časť remitencií pochádza. Súčasný stav vo svete, spôsobený ochorením COVID-19 vplýva na ekonomiku a remittance nie sú výnimkou, z tohto dôvodu si ich téma zasluhuje hlbšiu analýzu a pozornosť odborníkov. Ako vyplýva z článku, remittance sú dôležitým zdrojom externého financovania v rozvojových krajinách a krajiny Strednej Ázie nie sú výnimkou. Krajiny ako Kirgizsko a Tadžikistan sa časom začali spoliehať na prítok remitencií a ich hlavným zdrojom bola Ruská federácia, práve pre veľkosť jej ekonomiky a historických väzieb. 21. storočie nasvedčuje tomu, že online režim platieb pri odchádzajúcich alebo prichádzajúcich remitenciách začína naberať na popularite a Ruská federácia nie je výnimkou.

V konečnom dôsledku je možné konštatovať, že podobne ako v podmienkach západoeurópskych krajín, je téma remitencií aktuálnym predmetom diskusie aj medzi ekonomickými odborníkmi v Ruskej federácii. Je preto na mieste, aby sa tejto téme venovala zvýšená pozornosť aj v prostredí spoločenských vied, nakoľko remittance sú úzko spojené s migráciou, ktorá je predmetom skúmania aj spoločenských vied. Skúmanie remitencií v Ruskej federácii tak nemusí byť zaujímavé iba pre odborníkov na ekonomiu ale rovnako si môže získať pozornosť aj v prostredí sociológov.

Použitá literatúra:

1. ACOSTA, P. (2006): Labor Supply, School Attendance, and Remittances from International Migration: The Case of El Salvador. In: *World Bank Policy Research Working Paper*, 2006, č. 3532.
2. ADAMS, R. (2005): Remittances, Household Expenditure and Investment in Guatemala. In: *Policy Investment Working Paper*, 2005, č. 3532.
3. AMUEDO-DORANTES, C. – POZO, S. (2006): Migration, Remittances, and Male and Female Employment Patterns. In: *American Economic Review*, 2006, č. 96, s. 222-226.
4. BETTIN, G. – PRESBITERO, A. – SPATAFORA, N. (2017): Remittances and Vulnerability in Developing Countries. In: *The World Bank Economic Review*, 2017, č.31, s. 1-23.
5. DAMON, A. (2010): Agricultural Land Use and Asset Accumulation in Migrant Households: The Case of El Salvador. In: *Journal of Development Studies*, 2010, č. 46, s. 162-189.
6. DOCQUIER, F. – RAPOPORT, H. – SALOMONE, S. (2012): Remittances, Migrants' Education and Immigration Policy: Theory and Evidence from Bilateral Data. In: *Regional Science and Urban Economics*, 2012, č.42, s. 817–828.
7. FRANKEL, J. (2011): Are Bilateral Remittances Countercyclical? In: *Open Economies Review*, 2011, č. 22, s. 1–16.
8. HANSON, G. (2007): Emigration, Remittances, and Labor Force Participation in Mexico. In: *Integration and Trade Journal*, 2007, č. 27, s. 73-103.
9. HOLMVALL, P. (2007): *Remittances and Poverty – a Case Study of the Philippines*. Diplomová práca, Department of Economics, Lund University. Dostupné na internete:

- <https://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordOid=1334556&fileOid=1646529>.
10. CHUDINOVSKICH, O. – DENISENKO, M. (2017): Russia: A Migration System with Soviet Roots. [online]. In: *Migration Policy Institut*, 2017. Dostupné na internete: <https://www.migrationpolicy.org/article/russia-migration-system-soviet-roots>.
 11. Ken Research (2018): Russia International Remittance Market is Estimated to Grow With a Projected Increase in The Remittance Flows to USD 68 Billion by the Year 2021. [online]. In: *Cision PR Newswire*, 12.02. 2018. Dostupné na internete: <https://www.prnewswire.com/news-releases/russia-international-remittance-market-is-estimated-to-grow-with-a-projected-increase-in-the-remittance-flows-to-usd-68-billion-by-the-year-2021-ken-research-673771613.html>.
 12. Ken Research (2019): Russia Remittance and Bill Payments Market Outlook to 2023. [online]. In: *Ken research*, 30.09.2019. Dostupné na internete: <https://www.kenresearch.com/blog/2019/09/russia-remittance-and-bill-payments-market-ken-research/>
 13. KILLINGSWORTH, M. R. – HECKMAN, J. J. (1986): Female Labor Supply: A Survey. In: O. C. Ashenfelter and R. Layard, *Handbook of Labor Economics*, roč. 1, s. 103-204.
 14. KRŠJAKOVÁ, Z. (2009): Remitencie a ich dopad na Východnú Európu. Praha: Karlova Univerzita, 2009.
 15. LE GOLF, M. – SALOMONE, S. (2015): Changes in Migration Patterns and Remittances: Do Females and Skilled Migrants Remit More? In: *CEPII Working Paper 2015*, 2015, č.15.
 16. OROZSCO, M. (ed.), (2007): Sending Money Home – Worlwide Remittance Flows to Developing and Transition Countries. Rím:IFAD report, s. 2.
 17. POGHOSYAN, T. (2020): Remittances in Russia and Caucasus and Central Asia: The Gravity Model. In: *IMF Working Papers*, 2020, roč. 20, č. 128, s. 6.
 18. Rosstat (2019): Rosstat rassčital čislennost' naselenija s dochodami niže prožitočnogo minimuma, ustanovlennogo prikazom Ministerstva truda RF dl'a pervogo kvartala 2019 goda. [online]. In: *Rosstat*, 2019. Dostupné na internete: https://rosstat.gov.ru/free_doc/new_site/rosstat/smi/news-290719.htm.

Kontakt:

Mgr. Terézia Seresová

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava 5

Slovenská republika

e-mail: terezia.seresova@euba.sk

INTERNATIONAL VIEW ON FINANCING OF COMPANIES WITH SMALL MARKET CAPITALIZATION

Diana Stepanova ^a – Laura Baitenova ^b – Lyailya Mutaliyeva ^c

^a Department of Finance and prices, Plekhanov Russian University of Economics, Stremianny per. 36, 115093, Moscow, Russia, e-mail: s_diana@mail.ru.

^b Department of Technology and Ecology, Narxoz University, st.Zhandosova, 55, 050035, Almaty, Republic of Kazakhstan, e-mail: baitenova_laura@mail.ru

^c Department of tourism, L.N. Gumilyov Eurasian national university, st.A.Imanov, 18/1, 010005, Nur-Sultan, Republic of Kazakhstan, e-mail: mutaliyeva_leila@mail.ru

Abstract: This paper focuses on funding small market capitalization companies (small caps) on European equity markets. The main aim is to analyze efficient sources of financing small caps which will help them to enhance their growth. The research objectives are to understand difficulties and opportunities for the small caps on the equity market, to compare different equity markets in Europe and to clarify the financing tools available for small caps. The research provides the comparative analysis and evaluation of two equity markets in Europe, the one in France and the one in Sweden for the small caps financing. The primary data was collected through interviewing people who have an extended knowledge and qualified opinion on the subject. The secondary data was found through conducting a statistical and theoretical research on the specific questions and research objectives.

Key words: equity markets, market capitalization, smallcap stock market, small cap

JEL: G11, G15, G32

Introduction

Small caps face difficulties on the market, which have less impact on larger companies, such as market regulations, change in revenue structure of markets and too low liquidity. At the same time, small caps are important part of economy, because they contribute to innovation and job creation. They innovate in areas such as public health, clean energy and challenge the established big corporations.

There is a concern of an ageing market tendency, going towards a more mature market designed for large caps. It means that equity markets do not seem to attract small companies as much as they used to. In the Table 1 we can see that in advanced economies between 2008 and 2014 there were 2,272 IPOs of less than \$100M, compared to 4,852 in 2001-2007 and 6,425 for the period 1994-2000. Also, the amounts raised by the IPOs of these companies were at their highest point before 2000, they then fell sharply during the first decade and kept decreasing post financial crisis of 2008. This raises concern that markets may not be adapted to attract growth companies if we consider the decreasing number and value of these IPOs. In the period 1994-2000, IPOs smaller than \$100M represented 16% of all public equity capital raised in advanced economies. This share has declined by more than half since then and was in 2008-2014 down to only 6%.

Table 1: Small caps IPOs between 1994 and 2014

	GLOBAL			ADVANCED ECONOMIES		
	1994-2000	2001-2007	2008-2014	1994-2000	2001-2007	2008-2014
Total value of IPOs with size less than \$ 100M (\$, million)	245,951	133,767	117,394	192,743	91,855	50,989
Share of all IPOs (%)	21%	14%	13%	16%	10%	6%
Number of IPOs with size less than \$ 100M	10,479	6,449	4,143	6,425	4,852	2,272
Share of all IPOs (%)	84%	79%	70%	51%	60%	38%
Average IPO size of growth companies	23.5	20.7	28.3	30	18.9	22.4

Source: “Growth companies, Access to capital markets and corporate governance“, September 2015

If we narrow the sample to Europe, the trend is the same as the one identified globally. The Table 2 shows the evolution in the number of listed companies by segment. We can see that from 2006 to 2016, the number of small caps has decreased by approximately 13 % and micro caps by 24 %, while the number of large caps has increased by 20 % and blue chips by 8 %. The effect identified above is confirmed with this decline in small caps and increase in large caps. A conclusion is “ageing market tendency”. Successful small caps turn into large caps and the ones performing poorly stagnate or delist. If small companies are no longer interested in entering the market, the reservoir of potential successful companies will diminish. This leads to an ageing and mature market, only designed for large caps. The market will no longer serve the purpose of financing growth companies.

Table 2: Evolution in the number of companies per category in Europe between 2006 and 2016

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Blue chip	237	229	125	164	191	168	191	222	241	262	255
Large-cap	169	153	104	127	129	120	136	164	169	193	202
Mid-cap	707	703	459	562	620	550	588	663	697	740	758
Small-cap	1,503	1,549	1,114	1,183	1,191	1,109	1,103	1,128	1,160	1,257	1,303
Micro-cap	1,126	1,214	988	989	969	928	871	879	908	873	859
Nano-cap	2,280	2,501	3,391	2,956	2,737	2,831	2,574	2,339	2,303	2,194	2,121

Source: Middlednext “Panorama européen des petites et moyennes valeurs” 2017 study

However, small caps have outperformed large caps over the last decade. Small caps and micro-caps indexes have outperformed large caps indexes by twice. This raises the concern: Does the decreasing number of small caps in most European countries, the ageing market with larger and less innovative companies mean that we are heading towards a less innovative and stagnating society?

After having paid attention to the evolution of different equity markets where small caps evolve, we can take a deeper look into how those companies raise funds on those markets. Also,

we will look at the main financing tools used on the Swedish and on the French markets. Both countries have different populations of investors and particularities which result in the use of financing tools adapted to their different market conditions.

1 Small caps difficulties on the equity market

Some of the main reasons why small companies are reluctant about the market seem to be as follows.

The first issue encountered by the companies is the regulations imposed on them. In France, the European directives are enforced by the AMF. The problem regarding regulations for small caps may materialize as soon as the IPO time. Companies that go through an IPO with a public offering have to file a prospectus. Producing the required documents and information reports asked by the regulators might not be an issue for large companies, but for small businesses it requires outsized time and resources. Regulatory burdens weigh in the decision process as small firms are poorly equipped to deal with it.

Going through an IPO is not only time consuming, but also generates costs. When elaborating the prospectus, a small company will need to seek outside services such as legal or accounting counsel. The company will also have to pay different types of fees with for instance 3,200€ to the AMF for reviewing the public offering of the company, 10,000€ for the procedure of public offering¹. There is also a fee to get listed on Euronext with a minimum fee of 30,000€ for companies with a market cap below 50 million euros, a fee that increases for companies with bigger market caps². Originally a company tries to raise funds on the market to grow and develop. If the process is too time consuming or the accumulation of fees too important, it will discourage some businesses to start the process.

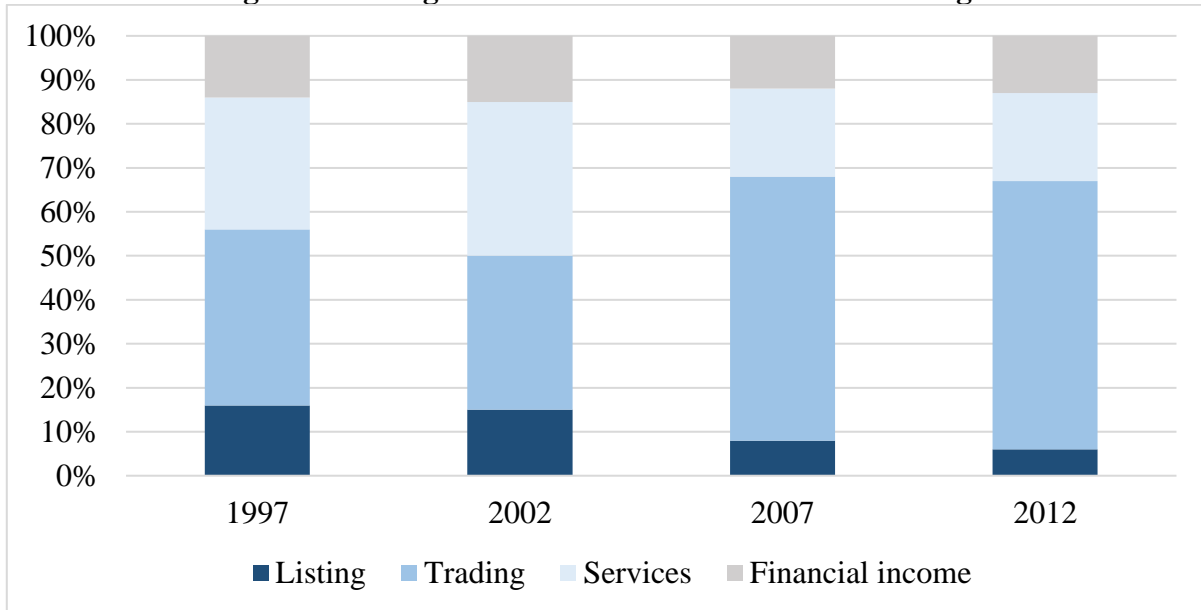
The issue coming from regulations did not seem to improve over the years. In Europe, the MIFID directives were introduced with rules applying to the financial markets. At the beginning of 2018, MIFID 2 replaced MIFID 1 with the purpose to increase transparency on the markets. When MIFID 1 imposed transparency on shares issued and traded on the markets, MIFID 2 imposes it on hundreds of financial instruments such as bonds, structured products or options.

The second issue stems from a change in the structure and the purpose of trading platforms over the years. In the past, markets were established as nonprofit associations, but in the 1990's with the stock markets deregulation and technological changes, stock exchanges have shifted towards a model of for-profit organizations. Today Euronext is for instance even listed on its own stock exchange and needs to provide results to its shareholders. We can see that this process of privatization is almost complete for developed markets. The primary role of a stock exchange should be to help companies listing and provide them with market services. However, the change in the revenue structure of stock exchanges can be seen in the figure 3. In 1997 trading accounted for 40% of the revenues of exchanges, in 2012 it had increased to 61%. Exchanges are now getting most of their revenues from the trading done on their platforms. On the other hand, during the same period, revenues related to the listings of new companies decreased from 16% to only 6%. As a consequence, stock exchanges get most of their revenues from fees on high volumes transactions on large companies.

¹ AMF (2007): Can be accessed through le Prospectus.

² EURONEXT (2019): Listing fee book.

Figure 1: Change in revenue structure of stock exchanges



Source: “Growth companies, Access to capital markets and corporate governance“, September 2015

The evolution in trading methods and technology also brought its share of changes. High frequency trading with trading algorithms is based on speed of execution. It requires highly liquid stocks which in most cases are the ones issued by large companies. The larger companies’ categories represent 95% of volumes and 93% of the global market cap. The smaller companies listed on European markets represent only 5% of volumes and 7% of the global market cap in Europe.

A last important factor is the role of brokers. Looking at the average yearly fees for a broker, we can clearly see that a large cap will be more rewarding than a small cap. Between 2006 and 2016, a large cap generated around €1.4M per year whereas for a small cap it was around €35K. A broker covering 20 small caps, would receive € 700K compared to €7M only by covering 5 large caps. The conclusion is clear: brokers have no financial interest to cover small caps.

The second role of brokers is to help satisfy the information need. A major challenge for a company is to create an interest from outside investors. Getting the attention of investors requires solid information and good communication skills. The managers of the company must communicate but they tend to overestimate the future prospects of the company. Therefore, having neutral opinions from analysts on companies is important when an investor looks at investing. To incentivize brokers to publish research reports on small companies, investment managers used to remunerate them via orders on large caps.

MIFID II is changing the way the execution and research services used to work by unbundling them. Investment managers are no longer allowed to pay for research through execution fees. The two services are now distinct and research needs to be priced separately. On the buy side, institutional investors now associate this research with a cost they can either bear or transfer onto their clients. Most decide to bear the additional cost themselves as a complementary service for their clients. Following this change, institutional investors have already reduced their research supply. On the sell side, brokers reduce their services and focus on covering larger industries and companies. Covering small companies won’t be rewarding enough and consequently analysts will stop covering them. If the coverage of smaller companies decreases, it is likely that investors will become more reluctant to invest in them. This will lead to a significant decrease in liquidity and increase the difficulty for small caps to raise capital.

2 Equity financing tools in Sweden

In Sweden, the main financing tool used by small caps to raise capital is equity rights issue, equity issues realized through the exercise of preferential subscription rights to shares granted to existing shareholders.

A capital increase with preferential subscription rights is rather classical and looked upon positively by small shareholders. Preferential subscription rights allow existing shareholders (or investors who have bought them from shareholders) to subscribe new shares during a capital increase and participate pro rata to their current ownership in the company. When a company issues these rights, it shows that it pays attention to the dilution of its shareholders and wants to give them a chance to maintain (or increase) their participation in the company. Moreover, it may be easier for a company to get capital from existing shareholders than convincing new investors to subscribe. If shareholders use their subscription rights, it shows that they believe in the potential of the company and do not want to see their ownership diluted to outside investors. On the other hand, if shareholders are satisfied with being diluted, they can sell their preferential subscription rights on the market to other investors.

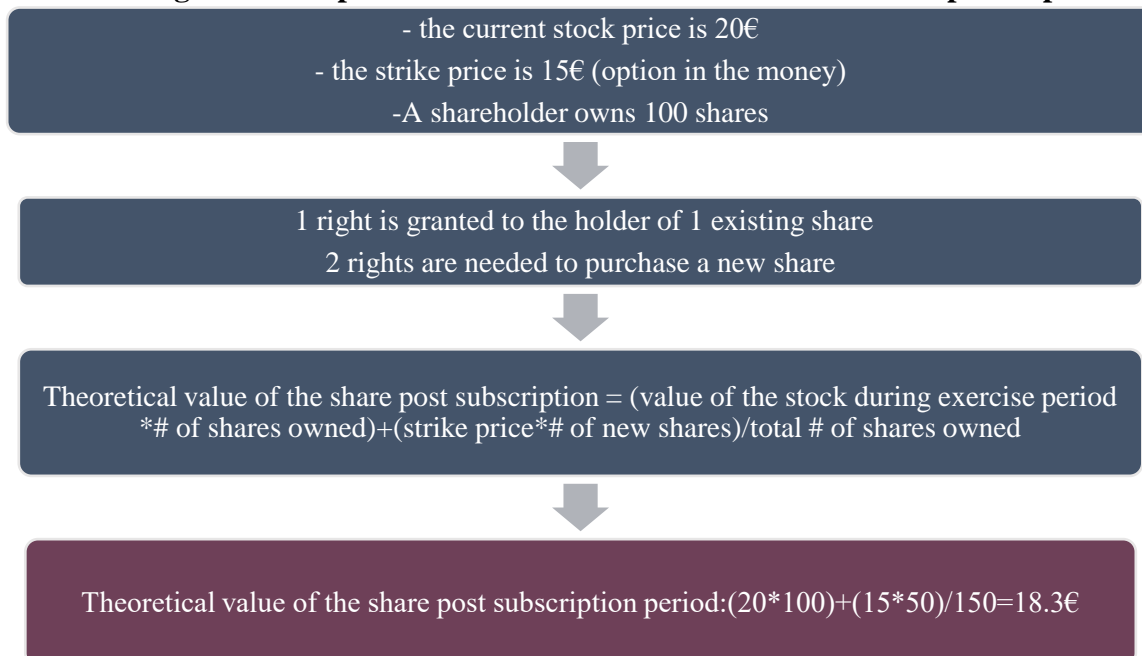
The value of this option is one of a call option with a low time value (considering the short subscription period) and a strike price that usually is in the money.

During the subscription period:

- If the strike price and the current share price are equal, the value of the option is close to 0,
- If the strike price is below the stock price the value of the option increases,
- If the strike price is above the current stock price, the capital increase is a failure as investors won't buy a share at a price higher than the one prevailing on the market.

The value of the subscription option is determined at the Figure 2.

Figure 2. The process of value determination of the subscription option



Raising capital through preferential subscription rights may be the most popular way to raise capital in Sweden, but as with every financial scheme, it comes at a cost. To start with, we can see from the example above that it leads to a decrease in the value of the stock price.

Companies issue these options at an undervalued strike price, more shares are for sale on the market, overall this will lead to a decrease in the value of the stock.

Also, the company cannot be certain that shareholders will be interested in participating to the capital increase, and this represents a risk of not raising the desired amount. The company may try to convince some major shareholders to participate, but they cannot convince every small investor. Therefore, just like for an IPO, the company may ask banks or investment funds to guarantee the issue. As this is a risk for the guarantors, the company must pay an underwriting fee which may be high.

For instance, in Sweden, the company A1M Pharma has conducted a capital increase of SEK 70M (approximately 7 million euros). The total issue cost of the operation was SEK 12.5M, of which SEK 7.9M were the guarantee cost³. The guarantee cost of the operation represented more than 10% of the total capital increase.

We can analyze at examples of Swedish companies, such as GOMspace, SaltX, CELLIMPACT, A1M pharma. These companies went through unfortunate rights issues, which had negative consequences on the trust of shareholders, making it more difficult to attract new investors.

Out of the SEK 7.1B sought in rights issue in 2018, only SEK 6.2B were raised (87% of the expected amount), of which SEK 877M were raised by calling upon guarantees⁴. Those guarantees are very costly and often result in quick sales by the guarantors.

During a capital increase, the management should know how to balance its need for capital, but also the necessity to satisfy existing and potential investors. Otherwise, if shareholders believe that the management does not act in their best interests, no investors will accept to finance the future development of the company.

3 Equity financing tools in France

On the French market, financing tools used by small caps differ from the ones in Sweden. As mentioned above, rights issues are expensive and risky for companies. Moreover, the dominant investors in France are different with less retail investors owning shares and trading on the market and more investment vehicles managed by fund managers. On the French market one of the important financing scheme over recent years is the Equity Line.

In an equity line, an investor agrees to participate to successive rounds of capital increase of a company, reselling on the market the shares it has subscribed. The company issues warrants to the investors which can be exercised into shares at a discount at the request of the company, the company has thus the power to control its capital increase. The advantage for the investor is that it receives shares issued at a discount. A main factor negotiated in an equity line is the maximum numbers of shares the company can issue. Another parameter is the discount applied for the conversion of the warrants.

The main factor influencing the characteristics of those operations is the liquidity of the stock. Once it receives the shares, the investor tries to capture the discount applied by selling them as fast as possible on the market.

This type of capital increase is appreciated by issuers as it avoids the many steps of organizing a standard share issue on the market (with or without subscription rights) which is time consuming. It also allows an easy access to capital when the company needs to fund its development, and it can control the dilution by deciding the number of warrants it will issue.

However, there are some uncertainties, first, the global amount finally raised is unknown. The investor agrees to buy a given number of shares, but if the stock price drops, the

³ Company press release dated 11 February 2019. Available at: <<https://www.a1m.se/>>

⁴ Bloomberg data on Sweden. Available at: <<https://www.bloomberg.com/sweden>>

company will not raise the desired amount. If the stock is too illiquid, the investor may refuse to participate fearing it will take a risk to keep the shares for too long.

Some of the main investors conducting equity lines in France are banks like Société Générale or brokers like Kepler Cheuvreux. As detailed above, the investors try to sell the shares they receive as fast as possible on the market. This means that they are more interested in the market evolution of the company rather than in its fundamentals. They do not try to position themselves as fundamental investors, instead they try to make a profit with the lowest risk possible.

Let's look at the examples of two companies which started similarly but evolved differently over time.

Table 3: Characteristics of the equity line

Characteristics of the equity line	
Stock price	5€
Maximum number of shares	1,000,000
Number of shares per tranche	200,000
Discount	6%

In the Table 3 the main points of the equity line are provided. They are the basis of the calculations which are presented in the Table 4 and 5 below.

Table 4: Scenario A: The stock price of the company increases

Tranche number	Stock price	Discounted stock price	Number of issued shares	Amount raised
Tranche 1	5,0€	4,65€	200,000	930,000 €
Tranche 2	6,0€	5,58€	200,000	1,116,000 €
Tranche 3	8,0€	7,44€	200,000	1,488,000 €
Tranche 4	9,5€	8,84€	200,000	1,768,000 €
Tranche 5	12,0€	11,4€	200,000	2,280,000 €
Total			1,000,000	7,626,000 €

In this scenario in the Table 4, the stock price went up while the company was drawing tranches and they managed to raise 7,626,000€. If the company had instead conducted a secondary public offering, it would have raised only 5,000,000 €.

Table 5: Scenario B: The stock price of the company decreases

Tranche number	Stock price	Discounted stock price	Number of issued shares	Amount raised
Tranche 1	5,0€	4,65€	200,000	930,000€
Tranche 2	4,0€	3,72€	200,000	744,000€
Tranche 3	1,5€	1,40€	200,000	280,000€
Tranche 4	0,7€	0,65€	200,000	130,000€
Tranche 5	0,3€	Stock became too illiquid to draw a tranche		
Total			800,000	2,084,000€

In the scenario in the Table 5 the stock price went down and at some point, the stock was not liquid enough for the investor to subscribe to another tranche. The company only managed to raise 2,084,000€ instead of the 5,000,000€ it would have collected through a secondary public offering.

To decide whether it should organize a one-shot capital increase, a company should have a clear perspective about the evolution of its stock price. If the company believes that it will take time for the stock price to increase, it should collect as much capital upfront as possible. On the other hand, if the company is confident upon the evolution of its stock price, it should try to benefit from it by spreading its capital increase over time.

Conclusion

Small caps face difficulties on the market, which have less impact on larger companies, such as market regulations, change in revenue structure of markets and too low liquidity. At the same time, small caps are important part of economy, because they contribute to innovation and job creation. They innovate in areas such as public health, clean energy and challenge the established big corporations.

Globally, the market is evolving towards a model favoring larger capitalizations with, for instance, large caps and blue chips representing 6% of listed companies but 80% of volumes exchanged. The number of listed European small caps has decreased over the years, many companies considering that the benefits offered by the market do not counterbalance the constraints imposed on them by a listing. In most European countries, the number of IPOs is insufficient to balance de-listings from the market. The renewal of the market is vital for a prosper market, however we are witnessing an ageing market tendency. The liquidity of small caps on the market keeps on decreasing, and new regulations imposed by MIFID II will probably worsen the problem. Without liquidity, investors are not interested in investing in companies, liquidity is key for a successful listing.

Yet, some countries like Sweden have managed to develop and encourage innovation, the creation of businesses and the listing of small caps on the market. In the past decade, this is the only European country with a strong positive balance between IPOs and de-listings.

Beyond the financial market, small caps have an impact on our economy and society. They are very often innovative businesses trying to develop greener technologies or conducting research on solutions to healthcare problems. This is concerning to think that the decreasing number of small caps means that research in these sectors will diminish.

It is difficult for a company to navigate between all the possibilities available to it to raise capital on the market. The management of a company should think about its financial needs, that is to say, the money it needs to run the company and develop. However, it should pay attention to the consequences financing schemes may have. Capital increases are necessary to finance the development of a company; however, they should not be done at too great a cost in terms of dilution and stock price.

Looking at the conclusions drawn above, there are some recommendations that could reverse this negative direction markets have taken regarding small caps:

- Promote more favorable conditions for listing and adapt regulations to the profile of small companies to not deter them from going public. Less stringent regulations are needed; however, the difficulty lies with applying regulations that would satisfy the companies but that are not too lenient to avoid leading to possible wrongdoings.

- Encourage retail investors to invest on the markets. We have seen from the example of Sweden that retail investors are bringing liquidity to small caps. In most European countries we could settle the issue of liquidity by advantaging people holding stocks on the market.

Perhaps small companies should not look for financing on the market too early and enter later when they are more mature. While the markets are struggling convincing, they are a valuable source of financing, private financing has been booming.

Private equity funds have plenty of cash on hand to convince companies not to list or to de-list. Companies are also seduced by the perspective of dealing with a few private investors and not an unpredictable market. Yet even though private investment and public markets are in competition to attract companies, they are also complementary. Private investors still need the market as one way to exit their investments, and it is also not as easy to invest in private equity than to buy shares on the market. Maybe the right thing to do for small companies would be to rely on private financing longer and once they are structured enough and have the required resources, enter the public market with its benefits but also its constraints.

References:

1. BOISSEAU, L. (2016): *Euronext accusé de fragiliser les sociétés de conseils aux PME*. Les Echos, 2016, p.26.
2. CARDON, C. (2017): Listed companies: reduction of reporting obligations. In: *Business magazine*, 2017, pp.24-25.
3. ERIC, L. (2018): Focus small and midcaps - summary of the French midcap market in 2018 and outlook for 2019. [Cited 11.11.2020]. Available online: <https://www.cpr-am.com/retail/Common-Content/Actualites/France/2019/Experts/CPR-AM-Focus-Small-and-mid-caps-Summary-of-the-French-midcap-market-in-2018-and-outlook-for-2019-01.02>
4. MIDDLENEXT (2017): The 2017 European Small & Mid Cap outlook. Study. 2017. [Cited 11.11.2020]. Available online: <https://www.lfde.com/>
5. LE MENESTRELLE, D. (2016): *Favorisons l'entrée en Bourse des petites valeurs*. Les Echos, p.9.
6. OECD REPORT (2015): Growth companies, Access to capital markets and corporate governance. September 2015 [Cited 11.11.2020]. Available online: <https://www.oecd.org/g20/topics/framework-strong-sustainable-balanced-growth/OECD-Growth-Companies-Access-to-Capital-Markets-and-Corporate-Governance.pdf>
7. TREBAUL, A. (2018): The stock market is still struggling to attract SMEs. In: *Finance option*, pp.12-15.

Contacts:**doc. Diana Stepanova, PhD.**

Department of Finance and prices
Plekhanov Russian University of Economics
Stremianny per. 36
115093, Moscow
Russia
e-mail: s_diana@mail.ru

Laura Baitenova

Department of Technology and Ecology
Narxoz University
st.Zhandosova, 55
050035, Almaty
Republic of Kazakhstan
e-mail: baitenova_laura@mail.ru

Lyilya Maratovna Mutaliyeva

Department of tourism
L.N. Gumilyov Eurasian national university
st.A.Imanov, 18/1
010005, Nur-Sultan
Republic of Kazakhstan
e-mail: mutalieva_leila@mail.ru

CONCEPTS OF THE LEGAL STATUS OF THE EUROPEAN UNION

Irina Strelnikova

Faculty of World Economy and International Affairs, National Research University «Higher School of Economics» in Moscow, 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russia, e-mail: irina.a.strelnikova@mail.ru

Abstract: This article analyzes the specifics of the legal status of the European Union as a special subject of international law and international relations; it examines the most popular concepts that consider its legal essence and status as an international intergovernmental organization, federation and confederation. It is concluded that the European Union is a hybrid entity other than an international intergovernmental organization, federation or confederation, that does not fit into the existing forms already known to science.

Key words: legal status, the European Union, EU, international intergovernmental organization, federation, confederation

JEL: K33

Introduction

The process of creation and development of the United Europe and the legal system functioning within it is caused on the one hand by the system-forming factor of law, legal institutions and ideas, and on the other hand by politics, economy, and partly by culture and ideology.

However, the complexity and inconsistency of such an entity as the European Union generates a lot of controversy both in theory and in practice, as well as questions about the future of European integration, which determines the continued relevance and interest in this issue.

The European Union, which was formed on the basis of the European communities, was formed over the past seven decades after the Second World War, which devastated the European continent. At the present stage of its development, the European Union, as a tool for implementing the integration process in the European region by member countries, has a more significant impact on the world economy than the original agreement between several States half a century ago. That cooperation agreement focused primarily on the extraction and use of coal, steel, and other basic resources, while the current organization of more than two dozen countries is a Union of economic interests. But at the same time, no matter what transformations took place with the European Union throughout the history of its evolution, the European Union has always raised many disputes about its legal nature and its status in the international arena.

1 Key concepts and legal theories of the European Union status

Despite the consensus in considering the phenomena of the European Union itself, the discussion about the EU legal status has been going on for a long time, both in the Russian and European legal literature. It seems that, as often happens, the dispute is not about the essence of phenomena, but about the validity of applying various terms to this phenomena.

Proponents of different points of view focus on various manifestations of the complex legal nature of European integration process and, using different terms in their usual interpretation, come to different conclusions.¹

¹ LIFSHITS, I. (2019): The problem of qualification of the law of the European Union as a legal system, p. 154.

Thus, some Russian scientists note the hybrid nature of the legal status of the EU and point out that: "The EU is an international and at the same time state-like entity that combines the features of at least three types of state unions: an international intergovernmental organization, a confederation, and a federation."²

A number of German scientists consider the EU as a Federal entity of a special kind sui generis (between a Confederation and a Federation).³

The doctrinal formalization⁴ of the European Union was based on several legal theories, namely:

- federalist;
- international legal;
- autonomous;
- hybrid.

The first hypothesis of federalist theories was the claim that the European Union is a "partial", i.e. partially embodied Federation. "Functional federalism" takes the view of the "mixed" nature of European Union law. Such law occupies a transitional position between state and international law and combines elements of both.

The concept of supranational federalism appeared in legal science in the early 1990s.

However, due to the ambiguity of understanding the term "supranationality", the concept of such federalism is described in the doctrine inconsistently.

International legal theory describes the European Union as an association of states whose establishment and activities are regulated on the basis of international law. International legal theories are based on delegated competence (*principe de competence d'attribution*) European Union.

Within the framework of autonomous theory, the EU forms a new, previously unknown legal order.

And the hybrid theory combines conceptual views on the EU, namely federalist, international legal and autonomous theories.

In sum, legal science has developed several key concepts regarding the legal nature and status of the European Union. In this article we would like to analyze the three most common of them in order to reveal which theory and concept of the EU is in our opinion the most reasonable:

- 1) the European Union as an International intergovernmental organization;
- 2) the European Union as a Federation;
- 3) the European Union as a Confederation.

Let's take a look at the literature review and methodology, before we start explore the topic of this article itself. Issues of the legal nature of the European Union, its status and role in the system of international relations, and the specifics of its legal system are reflected in the articles and monographs of many Russian and European scientists, including A. Arnall, P. Eckhout, T. Tridimas, Shutze R., I. Lifshitz who have researched continuity and change in EU Law and European legal system; R. Holzhaecker, who deal with different aspects of the European Integration; M. Marchenko, E. Deryabina, J. Moller, W. Gerven, J. Zielonka, whose main research focus is dedicated to the nature and status of the European Union.

As for the methodology, to answer the main research question in this article and identify the legal status of the European Union and its legal nature, the methods of formal legal and comparative legal study are used, which are based on the study of the legal nature of the European Union from the perspective of existing and generally recognized subjects of

² KASHKIN, S. - CHETVERIKOVA, A. (2015): Law of the European Union, p.88.

³ ARNDT, H.-W. - FISCHER, K. - FETZER, T. (2015): Europarecht. Aufl. Heidelberg: C. F. Mueller, 2015. p. 9; STREINZ, R. (2012): Europarecht. Aufl. Heidelberg: C. F. Mueller, 2012. p. 5.

⁴ SHELENKOVA, N. (2003): European integration: politics and law, p. 9.

international law, such as an international organization, federation and confederation. The study is based on the analysis of the characteristics of an international organization, federation, and confederation and their comparison with the characteristics of the European Union and its specific features in order to conclude whether the European Union corresponds to one of these generally recognized forms or not.

2 The European Union as an International intergovernmental organization

In order to examine the European Union as an International intergovernmental organization first of all, it is necessary to identify the specific features of the international organization itself as a subject of international law and international relations and analyze these features in relation to the European Union.

As noted in the legal literature, the practice of creating stable international associations has its roots in the era of ancient Greece and Rome. The prototype of international intergovernmental organizations in their modern meaning was the so-called international administrative unions, which appeared in the XIX century and were institutions endowed with a rather narrow, but their own competence to work in areas of public life that are closely related to the development of the economy, science, and technology.

In General, it can be noted that international intergovernmental organizations appeared due to the urgent need of various states to create cooperation to jointly solve common problems, which were more problematic to solve alone.

The theory of international law⁵ has developed the following qualifying features of international intergovernmental organizations:

- 1) the membership of states;
- 2) classification as derivative subjects of international law;
- 3) existence of a constituent international agreement;
- 4) the presence of a headquarters and a system of permanent bodies;
- 5) respect for the sovereignty of member States;
- 6) they have international legal personality, which is acquired by an international intergovernmental organization in accordance with an international treaty; moreover, decisions of bodies of international organizations taken on their own behalf are a manifestation of the international legal personality of the organization as a whole.

Taking into account the identified qualifying features of an international intergovernmental organization, it seems appropriate to agree with the definition formulated by a well-known Russian expert in the field of international law, doctor of law, professor S. Egorov, who defined an international intergovernmental organization as "a permanent association of states established on the basis of a multilateral international treaty in order to facilitate the solution of international tasks defined in its constituent document and to develop for this purpose fruitful cooperation between states in accordance with the principles and rules of international law".⁶

The correlation of the above features of an international intergovernmental organization with the legal specific features of the European Union allows us to draw the following conclusions.

In the structure of legal status of the European Union, we can clearly observe the characteristics of international intergovernmental organizations, such as:

- 1) the European communities and the EU are undoubtedly established on the basis of international treaties,

⁵ EGOROV, S. (2015): International law, p. 415.

⁶ EGOROV, S. (2015): International law, p. 435.

2) the European communities and the EU are derivative subjects of international law, and their competence is derived from and limited to the primary subjects of international law (member States).

At the same time, there are a number of factors that, on the contrary, negate the view of the European Union as an international intergovernmental organization. These include the following:

- 1) the EU citizenship Institute;
- 2) a representative body elected by direct elections;
- 3) broad scope of powers of the institutions of the European Union;
- 4) division of competence between member States and the EU;
- 5) allocation of the sphere of exclusive competence;
- 6) a significant amount of legal acts that have direct effect.

Based on the above we can say that the European Union definitely has some characteristics of an international organizations, but because of its specifics it goes beyond them. It is still not possible to fit the European Union into the framework of an international intergovernmental organization, which is narrow for it and does not cover all its specifics as a special subject of international law and interstate relations.

3 The European Union as a Federation

Let's look at the specific features of the Federation and compare them with the characteristics of the European Union.

So, in accordance with the theory of state and law⁷, the features of a Federal state (federation) include the following:

- 1) two systems of supreme authorities – Federal (Central) and members of the Federation;
- 2) the territory of the Federation consists of the territories of its individual subjects - Members (republics, lands, etc.). At the same time the territory of all Members of the Federation constitutes a unified integrated territory;
- 3) citizens of the Members of the Federation are citizens of the whole Federation;
- 4) the Federation has unified armed forces, financial, tax and monetary systems; -
- 5) the Members of the Federation may have their own military formations;
- 6) the main foreign policy activities are carried out by Federal bodies,
- 7) the Members of the Federation don't have real sovereignty and don't have the right to unilaterally change the status of the subject of the Federation;
- 8) delineation at the constitutional and contractual levels of the subjects of competence between the Federation and its members and the possibility of changing them;
- 9) the supremacy of Federal legislation over the legislation of the Members of the Federation;
- 10) unity of the economic and social system, free movement of people, goods, and services throughout the Federation;
- 11) equality of Members of the Federation;
- 12) territorial approach to the construction of the Federation;
- 13) the principle of consistency, in which the most important role is played by the need to preserve state integrity (a single form of government, political and state regime).

In general, it is obvious that the European Union, a supranational and integration association of sovereign states, has many legal and political features of a Federation which Members retain their sovereignty.

Elements of the Federation in the EU:

⁷ MATUZOV, N. - MELEKHIN, A. (2009): Theory of state and law, p.360.

1) The Federal side is manifested in the supranational European Parliament, the Commission and the Court.

2) Treaty on European Union and Treaty on the Functioning of the European Union despite their international legal origin have a constitutional legal nature.

3) The Interpretation and revision of the founding treaties is using the constitutional rather than international legal principles.

4) The EU has broad powers in many policy areas and jurisdiction within the framework of EU law in the field of internal policy of member States, namely the power to determine the direct rights and obligations of citizens.⁸

At the same time, the EU is not yet a Federation, because:

1) The Union consists of sovereign States.

2) The Union's Citizenship is complementary to national citizenship, so its acquisition or loss depends on the acquisition or loss of the national citizenship of the member States.

3) The Union does not have its own territory and borders, although scientific usage is increasingly talking about the external border of the Union. In fact, the territorial scope of EU law is limited to the state territories and borders of the EU member States.

4) Cooperation in the field of foreign policy and defense is interstate.

5) There are no all-Union armed forces, no single European Union police, and if necessary, the EU will rely on the resources of member States to solve related tasks.

4 The European Union as a Confederation

If we talk about the Confederation, the member States of the Confederation retain their sovereign rights, both in internal and external affairs.

In contrast to the Federal structure the Confederation is characterized in the legal science⁹ by the following features:

1) the Confederation does not have its own general legislative, executive and judicial bodies;

2) coordination bodies are established to deal with common issues;

3) in order to enter into legal force, the decisions of the coordinating bodies must be ratified by the legislative authorities of the Confederation member States;

4) the legal basis for the Confederation is the agreement between the parties –member states;

5) the Confederation doesn't have a single unified territory, but a set of territories of its member States;

6) the Confederate system does not have a single army, a single tax system, or a single state budget (the EU does not have an army as well, but it has a budget);

7) the general sources of financial resources are contributions from members of the Confederation;

8) retains the citizenship of those States that are Members in the Union;

9) States can agree on: a single monetary system, common customs rules, and an interstate credit policy for the duration of the Union's existence.

Thus, the elements of Confederation in the EU:

1) Treaty on European Union and Treaty on the Functioning of the European Union were concluded as international treaties;

2) the member States remain sovereign, i.e. international law applies directly to them;

3) the EU doesn't have a single unified territory, but a set of territories of its member States;

4) the member States have transferred competence to the European Union.

⁸ POSTOVALOVA, T. (2017): Law of the European Union, p. 25.

⁹ MATUZOV, N. - MELEKHIN, A. (2009): Theory of state and law, p. 380.

At the same time, the EU is not a Confederation, because:

- 1) the EU has its own general legislative, executive and judicial bodies;
- 2) the EU regulations apply directly and have direct effect;
- 3) the EU doesn't have a single unified territory, but a set of territories of its member States;
- 4) the EU has Union's Citizenship which is complementary to national citizenship of member states.

Conclusion

In sum, taking into account all the PROS and CONS that confirm and negate the concepts of the European Union as an international intergovernmental organization, federation and confederation, we can conclude that it is still not possible to fit the European Union into the frameworks of an international intergovernmental organization, federation or confederation, which are too narrow for it and does not cover all its specifics as a special subject of international law and international relations.

The legal nature of the EU is impossible to fit even in the framework of "international organization with the addition of the words "integration type", because the number of differences of the EU as an integration association from "regular" or "classic" international organization and the nature of such differences doesn't allow us to consider the EU as just only an international organization.

If we use the well-known concepts of "Federation" and "Confederation", it turns out that neither of these two concepts fully reflects the nature and status of the European Union, which is definitely more than a Confederation, but without becoming a Federal state.

It is more than a Confederation, because, for example, it has a permanent institutional structure. The Lisbon Treaty included the European Council among the institutions, which is headed by a permanent President.

At the same time, the EU is not yet a Federation, since the Union consists of sovereign States. Union citizenship is complementary to national citizenship, so its acquisition or loss depends on the national legislation of the members. The Union does not yet have its own territory and borders, although scientific usage is increasingly talking about the external border of the Union. In fact, the territorial scope of EU law is limited to the state territories and borders of the EU member States. Cooperation in the field of foreign policy and defense is interstate. In addition, like the draft Constitution, the Lisbon Treaty explicitly recognized the right to withdraw from the Union of member States.

The specifics of the legal nature and status of the European Union as an interstate integration association are largely predetermined by the specifics of its legal system, which, according to a number of European scientists, is a "special legal system", a unique legal phenomenon of universal scale, "a special supranational legal order based on integration as a way of bringing national legal systems closer together"¹⁰.

In this regard, it seems the most reasonable view of the European Union as a hybrid entity other than an international intergovernmental organization, federation or confederation that does not fit into the existing forms and subjects of international law.

References:

1. ARNDT H.-W. - FISCHER K. - FETZER T. (2015): *Europarecht*. Aufl. Heidelberg: C. F. Mueller, 2015. pp. 9-25.

¹⁰ BEZBORODOV, Y. (2018): Methods and forms of legal convergence in international law, p. 23.

2. BEZBORODOV, Y. (2018): *Methods and forms of legal convergence in international law*: dis. ... doctor of law. Kazan, 2018. pp. 153.
3. EGOROV, S. (2015): *International law*. Moscow: Statute. 2015. ISBN 978-5-8354-1181-8. pp. 848.
4. KASHKIN, S. - CHETVERIKOVA, A. (2015): *Law of the European Union: In 2 vols*. Moscow: Yurayt, 2015. Vol. 1. pp. 488.
5. LIFSHITS, I. (2019): *The problem of qualification of the law of the European Union as a legal system*. Moscow: Actual problems of Russian law. 2019. N 11. pp. 153-162.
6. MATUZOV, N. - MELEKHIN A. (2009): *Theory of state and law*. Moscow. SPS ConsultantPlus. 2009. pp.560.
7. POSTOVALOVA, T. (2017): *Law of the European Union*. Moscow: Prospect, 2017. pp. 256.
8. SHELENKOVA, N. (2003): *European integration: politics and law*. Moscow: NIMP Publishing house, 2003. pp. 173.
9. STREINZ, R. (2012): *Europarecht*. Aufl. Heidelberg: C. F. Mueller, 2012. p. 5-35.

Contact:

Irina Strelnikova, PhD.

Faculty of World Economy and International Affairs
National Research University «Higher School of Economics»
20 Myasnitskaya str.
101000, Moscow
Russia
e-mail: irina.a.strelnikova@mail.ru

DOPADY COVID-19 NA EKONOMICKOU A SOCIÁLNÍ UDRŽITELNOST PODNIKŮ V CESTOVNÍM RUCHU¹

THE IMPACTS OF COVID-19 ON THE ECONOMIC AND SOCIAL SUSTAINABILITY OF TOURISM ENTERPRISES

Jana Stuchlíková

Slezská univerzita v Opavě Filozoficko-přírodovědecká fakulta, Ústav lázeňství, gastronomie a turismu,
Masarykova 343/37, 746 01 Opava, Česká republika, e-mail: jana.stuchlikova@fpf.slu.cz

Abstrakt: Celkový dopad COVID-19 na podniky cestovního ruchu a potažmo na další navazující odvětví je negativní, avšak v souvislosti s udržitelným cestovním ruchem má i svá pozitiva. Cílem příspěvku je zmapovat vliv koronaviru na ekonomickou a sociální udržitelnost podniků cestovního ruchu v České republice, primárně na provozovatele podniků poskytujících ubytovací a stravovací služby, potažmo pak na jejich pracovníky. Využita byla především sekundární data získaná z veřejně dostupných zdrojů a komparační analýza, ze které vyplynulo, že dopady na cestovní ruch jsou natolik zásadní, že pokud se má situace přiblížit stavu před pandemií, bude to nejdříve za dva až tři roky. Důležité je rovněž zjištění, že se značně mění chování klientů, výrobců i poskytovatelů služeb.

Klíčová slova: podniky cestovního ruchu, ekonomická a sociální udržitelnost, koronavirus, pracovníci stravovacích a ubytovacích zařízení

JEL: A19, L84, M1, Z30

Abstract: The overall impact of COVID-19 on tourism enterprises and thus on other related sectors is negative, but it also has its positives in connection with sustainable tourism. The aim of the paper is to map the impact of coronavirus on the economic and social sustainability of tourism enterprises in the Czech Republic, primarily on the operators of enterprises providing accommodation and catering services, and then on their employees. In particular, secondary data obtained from publicly available sources and a comparative analysis were used, which showed that the impacts on tourism are so significant that if the situation should approach the state before the pandemic, it will take at least two to three years. It is also important to note that the behavior of clients, manufacturers and service providers is changing significantly.

Key words: tourism enterprises, economic and social sustainability, coronavirus, workers of catering and accommodation facilities

JEL: A19, L84, M1, Z30

Úvod

Těžký akutní respirační syndrom COVID-19 se šíří po celém světě alarmující rychlostí již ve druhé vlně. Nebývalá globální cestovní omezení a příkazy k pobytu doma způsobují nejzávažnější rozvrat globální ekonomiky od druhé světové války. Vzhledem k mezinárodním zákazům cestování, které postihují více než 90 % světové populace, a rozsáhlým omezením veřejných shromáždění a mobility komunit cestovní ruch v březnu 2020 z velké části ustal. První důkazy o dopadech na leteckou dopravu, okružní plavby a ubytování byly zničující. Počáteční prognózy Světové organizace cestovního ruchu (UNWTO) pro rok 2020 byly velmi nejisté, naznačovaly, že počet mezinárodních příchozích by se oproti roku 2019 mohl snížit

¹ Článek byl vytvořen v rámci projektu SGS2 / 2020 „Cestovní ruch Moravskoslezského kraje v kontextu udržitelného rozvoje“ na Filozoficko-přírodovědecké fakultě Slezské univerzity v Opavě.

o 20-30 %, ale podle nejnovějších dat UNWTO došlo v prvním pololetí letošního roku k meziročnímu propadu mezinárodních příjezdů turistů o 65 %, tj. minus 440 milionů příjezdů, v červnu pak dokonce o 93 %. Masivní pokles poptávky se v prvním pololetí promítl do ztráty příjmů z mezinárodního cestovního ruchu. Ta dosáhla 460 miliard dolarů, což je pětkrát více, než během světové hospodářské a finanční krize v roce 2009. Návrat na úroveň roku 2019 bude podle UNWTO trvat minimálně 2,5-4 roky.

Cestovní ruch je obzvláště náchylný k opatřením proti pandemiím kvůli omezené mobilitě a sociálnímu distancování. Je jisté, že pandemie změní společnost, ekonomiku a cestovní ruch nevyjímaje. Je třeba se zabývat tím, proč je COVID-19 analogií probíhající klimatické krize a proč je třeba zpochybňovat model cestovního ruchu pro růst objemu, který prosazuje UNWTO, ICAO, CLIA, WTTC a další turistické organizace.²

Naplnují se rovněž slova generálního ředitele WHO, který 3. dubna 2020 prohlásil: „COVID-19 je mnohem více než jen zdravotní krize. Všichni jsme si vědomi hlubokých sociálních a ekonomických důsledků pandemie (WHO, 2020)“. Takové důsledky jsou výsledkem protiopatření, jako jsou uzamčení a celosvětové snížení výroby a spotřeby, umocněné kaskádovitými dopady prostřednictvím mezinárodních dodavatelských řetězců. Pomocí globálního multiregionálního makroekonomického modelu se zachycují přímé i nepřímé vedlejší účinky, pokud jde o sociální a ekonomické ztráty, jakož i dopady pandemie na životní prostředí.

Dopady koronaviru jsou zřejmé ve všech odvětvích, ale podniky cestovního ruchu patří k nejvíce zasaženým. Obzvláště poté, co se řada z nich ještě nestihla vzpamatovat z důsledků opatření spojených s koronavirovou epidemií v první vlně. Kromě řady omezení souvisejících s cestováním, se projevil obavy turistů cestovat v obvyklém měřítku, což mělo za následek uzavření řady hotelů a restaurací a na to navazující propouštění pracovníků. Následně přišla tzv. druhá vlna koronavirové epidemie, která podniky cestovního ruchu zasáhla s ještě větší intenzitou. Přes snahy EU, vlád, či místních samospráv, které připravily programy pro podporu nejvíce zasažených podniků a osob samostatně výdělečně činných, lze v tuto chvíli jen těžce přesněji předpovědět, jaké budou dopady na podniky v delším časovém horizontu.

Aby se i přes existující COVID-19 cestovní ruch postupně nastartoval, vydalo UNWTO za přispění členů krizového výboru cestovního ruchu 28. května 2020 ve španělském Madridu dokument „Globální pokyny k restartování cestovního ruchu“ obsahující pokyny, které budou průběžně revidovány podle vývoje zdravotní situace a informace o nejúčinnějších způsobech, jak je možné učinit cestovat bezpečně a bezproblémově pro všechny – pro pracovníky, společnosti, destinace a cestovatele. Vychází přitom ze skutečnosti, že v roce 2020 je v cestovním ruchu ohroženo 100-120 milionů pracovních míst v důsledku snížení počtu příjezdů turistů o 850 milionů až 1,1 miliard.³

Cílem příspěvku je zmapovat vliv koronaviru na ekonomickou a sociální udržitelnost podniků cestovního ruchu v České republice, především na provozovatele podniků poskytujících ubytovací a stravovací služby, potažmo pak na jejich pracovníky. Využita byla komparační analýza, primární data z vlastního marketingového průzkumu a sekundární data získaná z veřejně dostupných zdrojů.

² QIU, R. T. R. - PARK, J. - LI, S., et al.: (2020): Social costs of tourism during the COVID-19 pandemic. *Annals of Tourism Research*, 84, s. 1.

³ UNWTO. (2020): *Global Guidelines to Restart Tourism*, s. 1-3.

1 Pilíře a principy udržitelného rozvoje

Je nezbytné si uvědomit, že udržitelný rozvoj stojí na třech pilířích, a to právě na sociálním, ekonomickém a na environmentálním, ale nebylo tomu tak vždy, jak je zřejmé z následujícího výčtu vývojových tendencí a přístupů.

Zásadním milníkem ve vývoji udržitelného rozvoje bylo vydání publikace Meze růstu v roce 1972 známá jako První zpráva Římského klubu. Studie konstatovala, že nekonečný růst není možný v prostředí limitovaných zdrojů a řešila možnosti vytvoření podmínek environmentální a ekonomické stability, která je trvale udržitelná rizika ohrožující další existenci lidstva a biosféry. V roce 1980 vypracovaly tři světové organizace (Mezinárodní svaz na ochranu přírody – IUCIN, Program OSN na ochranu životního prostředí – UNEP a Světový fond na ochranu přírody – WWF) dokument Světová strategie ochrany životního prostředí (WSC). Jde o první oficiální dokument akceptující pojem trvale udržitelný rozvoj. V roce 1987 byla přijata zpráva Naše společná budoucnost Valným shromážděním OSN. Zpráva byla vypracována Světovou komisí pro životní prostředí a poprvé definovala pojem trvale udržitelný rozvoj jako rozvoj, který naplňuje současné potřeby, aniž by omezoval schopnost budoucích generací naplnit jejich potřeby. Velmi důležitá je Deklarace o životním prostředí a rozvoji (Charta Země) schválená v roce 1992 v Rio de Janeiru obsahující 27 principů trvale udržitelného rozvoje a ustanovení Agendy 21, což je detailní akční plán v oblasti ochrany životního prostředí, jehož cílem je soulad hospodářského a sociálního rozvoje s účinnou ochranou prostředí. V ČR byl definován trvale udržitelný rozvoj v roce 1992 zákonem č. 17/1992 Sb., o životním prostředí. V roce 1993 byl ustaven Výbor OSN pro trvale udržitelný rozvoj. Za prioritu členských zemí byl prohlášen trvale udržitelný rozvoj v roce 1998 na ministerském zasedání Rady OECD v Paříži. Na konferenci v Rio de Janeiru navázal v roce 2000 Summit tisíciletí v New Yorku, který označil zachování udržitelné budoucnosti za vůbec nejnaléhavější výzvu dneška. V roce 2002 se konala Celosvětová konference OSN o udržitelném rozvoji v Johannesburgu, která zdůraznila podstatu udržitelného rozvoje v zajištění rovnováhy třech základních pilířů: ekonomického, sociálního a environmentálního a definovala udržitelnost jako vyváženost vývoje mezi těmito pilíři, tzn. mezi vývojem ekonomiky, životní úrovní obyvatel a zátěží životního prostředí. Cílem je, aby se vývoj v některém pilíři nerozvíjel na úkor ostatních. Další koncept udržitelného rozvoje vychází z ekonomických principů, resp. z potenciálu kapitálových aktiv (kapitálový přístup k udržitelnému rozvoji). Uvažuje se o kapitálu lidském, sociálním, přírodním, produkčním a finančním. Pokud úhrnný kapitál dlouhodobě roste, vývoj se pokládá za udržitelný.⁴

Pro udržitelný rozvoj existuje rovněž řada definicí zohledňujících ekonomické a sociální vlivy. Například podle Místní agendy 21 udržitelný rozvoj znamená především rovnováhu – rovnováhu mezi třemi základními oblastmi našeho života: ekonomikou, sociálními aspekty a životním prostředím, ale také rovnováhu mezi zeměmi, různými společenskými skupinami, dneškem a budoucností. Dle Maastrichtské dohody je úkolem Společenství vytvořit společný trh a hospodářskou a měnovou unii a společnými politikami a aktivitami podporovat harmonický a vyvážený rozvoj ekonomických aktivit Společenství, trvalý udržitelný a neinflační ekonomický růst, který respektuje životní prostředí. Hens, in B. Nath, L. Hens, and D. Devuyt v roce 1996 zveřejnili, že udržitelný rozvoj znamená integraci ekonomických, sociálních a environmentálních cílů, vytvořit takový rozvoj, který je sociálně žádoucí, ekonomicky životaschopný a ekologicky udržitelný.

⁴ MMR. Základní pojetí konceptu udržitelného rozvoje (2020): <https://www.mmr.cz/cs/ministerstvo/regionalni-rozvoj/informace,-aktuality,-seminare,-pracovni-skupiny/psur/uvodni-informace-o-udrzitelnem-rozvoji/zakladni-pojeti-konceptu-udrzitelneho-rozvoje>, s. 1.

2 Dopady COVID-19 na ekonomickou a sociální udržitelnost podniků cestovního ruchu

Členské země Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) jsou do značné míry považovány za státy s vysokým indexem lidského rozvoje a ekonomiky s vysokými příjmy, nadále však dochází k existenční propasti mezi jednotlivými členskými zeměmi, která směřuje k dosažení udržitelnosti životního prostředí. Příliv mezinárodního cestovního ruchu, urbanizace a spotřeby energie jsou navíc významné faktory poškozující kvalitu životního prostředí.⁵ Ačkoliv má koronavirus na cestovní ruch negativní dopad, přinesl i řadu pozitiv zejména v souvislosti s udržitelným cestovním ruchem. Což platí i pro Českou republiku. Dále jsou v textu uvedeny konkrétní příklady pozitivních a negativních dopadů koronaviru primárně ve vazbě na místní udržitelný cestovní ruch.

2.1 Pozitivní dopady koronaviru

Mezi pozitivní dopady patří zejména snížení emisí v ovzduší především díky omezením primárně v letecké dopravě, kde v posledních dvou desetiletích expandovali nízkonákladoví dopravci provozující lety na krátkých trasách, které mají relačně vysoké emise uhlíku na jednoho cestujícího. Dílčí podíl na snížení emisí v ovzduší má také úbytek linek v autobusové a vlakové přepravě ve vazbě na sníženou poptávku související s vyhlášením nouzového stavu, s uzavřením škol, maximálního využití home office a cestování jen v nejnútnejších případech. Značně byly sníženy také objemy odpadu, a to jak v ubytovacích a stravovacích zařízeních, která v podstatě utlumila své aktivity zcela nebo na minimum, tak v průmyslových podnicích.

Stagnace cestovního ruchu ulehčila přelidněným turistickým centrům, což koresponduje s cíli udržitelného cestovního ruchu. To souvisí rovněž s realizací pomalejších forem života, pomalého cestování, pomalých měst ad., s podporou místních podniků a zachováním místních tradic a životního prostředí. Na druhé straně lze mezi další pozitiva zařadit masovější využití on-line technologií. V některých případech došlo i k urychlení využití Big Data Analytics (BDA) k podpoře transformace měst na chytrou destinaci vedoucích k usnadnění dosažení cílů inteligentního cestovního ruchu a přispění k udržitelnému cestovnímu ruchem. V případě České republiky již patří mezi inteligentní města kromě Prahy, Brna a jiných také Ostrava, která aplikuje chytrá řešení v oblasti dopravy, hospodaření s vodou a ochrany ovzduší.⁶

2.2 Negativní dopady koronaviru

Epidemie Covid-19 byla příčinou propadu podnikatelských aktivit v cestovním ruchu téměř na nulu nejen v České republice, ale v celém globálním prostoru. V rámci opatření došlo k uzavření hotelů a restaurací, uzavřením ekonomik ustal tok zahraničních turistů. Vzhledem k tomu, že značná část podniků cestovního ruchu je závislá na zahraniční klientele, znamená to, že díky krokům vedoucím k nutnému zamezení dalšího šíření epidemie je to pro mnohé podniky fatální. Navíc tak dochází ke zvyšování nezaměstnanosti, snížení příjmu do veřejných rozpočtů a zároveň ke zvýšení výdajových položek a následnému růstu státního dluhu.

Z oborových statistik Českého statistického úřadu vyplývá, že počet pracujících se za celé 2. čtvrtletí 2020 meziročně snížil o 1,6 % na 5212,6 tisíc osob, meziročně tak poklesl o 83,3 tis. osob. Míra zaměstnanosti (74,1 %) ve věkové skupině 15–64 let se snížila o 0,9 p. b. Zatímco v odvětvových sekcích zabezpečujících základní chod společnosti a ekonomiky, tj. výroba a rozvod elektřiny, tepla, plynu, zásobování vodou včetně činností souvisejících s odpady a veřejná správa, se počet pracujících zvýšil, poklesl nastal zejména ve

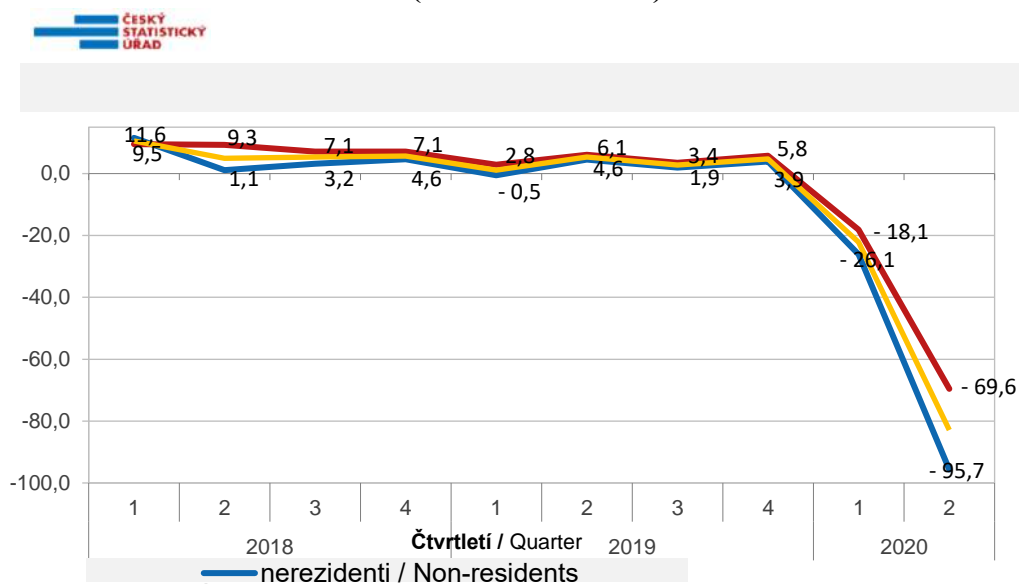
⁵ YOOPETCH, Ch. - NIMSAI, S. (2019): Science Mapping the Knowledge Base on Sustainable Tourism Development, s. 3.

⁶ CITY OSTRAVA (2019): The Moravian-Silesia Region and the City of Ostrava will introduce their smart technologies.

zpracovatelském průmyslu (o 47,9 tis.), v ubytování, stravování a pohostinství (o 30,8 tis.), v dopravě a skladování (o 29,1 tis.) a v sekci velkoobchod a maloobchod (o 17,6 tis.). Zřetelný byl pokles zaměstnanosti i v sekci kulturní, zábavní a rekreační činnosti (o 12,3 tis.). Mzdový vývoj byl vysoce diferencovaný, stejně jako vývoj počtu zaměstnanců, a závisel především na síle, s jakou dopadla na jednotlivá odvětví protiepidemiologická opatření. V devíti odvětvových sekcích z devatenácti nalezneme nominální propad mzdové úrovně. Nejvýraznější je v ubytování, stravování a pohostinství (11,8 %), které má zároveň setrvale nejnižší mzdovou úroveň (aktuálně 17928 Kč).⁷ Nezaměstnanost v Česku v říjnu klesla na 3,7 procenta, v předchozích třech měsících dosahovala 3,8 procenta. V evidenci úřadů práce v Česku bylo ke konci října 271 685 nezaměstnaných, nejméně od letošního června. Zároveň je to nejvyšší říjnová hodnota od roku 2016. Loni v říjnu bylo v Česku bez práce 2,6 procenta lidí. V programu Antivirus stát poskytuje dva druhy příspěvků na mzdy firmám, na které dopadla nařízená omezení a koronavirová krize. V září je pobíralo 6623 firem na zhruba 87 694 zaměstnanců. Zářijové výdaje činily 523,7 milionu korun. Celkem se od 12. března do 2. listopadu vyplátilo 18,7 miliardy korun.⁸

Pokud jde o konkrétní data týkající se cestovního ruchu v ČR, vyplývá z dat Českého statistického úřadu, že v roce 2019 zahraniční turisté v ČR realizovali cca 27,18 mil. přenocování a utratili cca 124,1 mld. Kč, z čehož plynuly přínosy pro veřejné rozpočty v multiplikaci na úrovni cca 49,7 mld. Kč. Turisté z Itálie, Číny a Jižní Koreje se na počtu přenocování podíleli z cca 9,6 % a vzhledem k vyšší průměrné denní útratě se podíleli z cca 11,8 % na celkové spotřebě. Cestovní ruch poskytoval 144 tisíc pracovních příležitostí, v přepočtu na plné úvazky. Jak se vyvíjel počet hostů v hromadných ubytovacích zařízeních je zřejmé z níže uvedeného grafu (Graf 1).

Graf 1: Počet hostů v hromadných ubytovacích zařízeních v 2014 - 1. pol. 2020 (meziroční změna)



Nejpostíženějším regionem z hlediska propadu návštěvnosti v souvislosti s koronavirovou krizí byla Praha. Pokles počtu ubytovaných v Praze činil 93,6 % a počet přenocování se snížil o 94,9 %. Více než jeden milion nocí chybělo také ubytovatelům

⁷ ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. (2020): Vývoj českého trhu práce 1. pololetí 2020.

⁸ IDNES. (2020): Nezaměstnanost v říjnu klesla na 3,7 %. Růst nás teprve čeká, míní analytici.

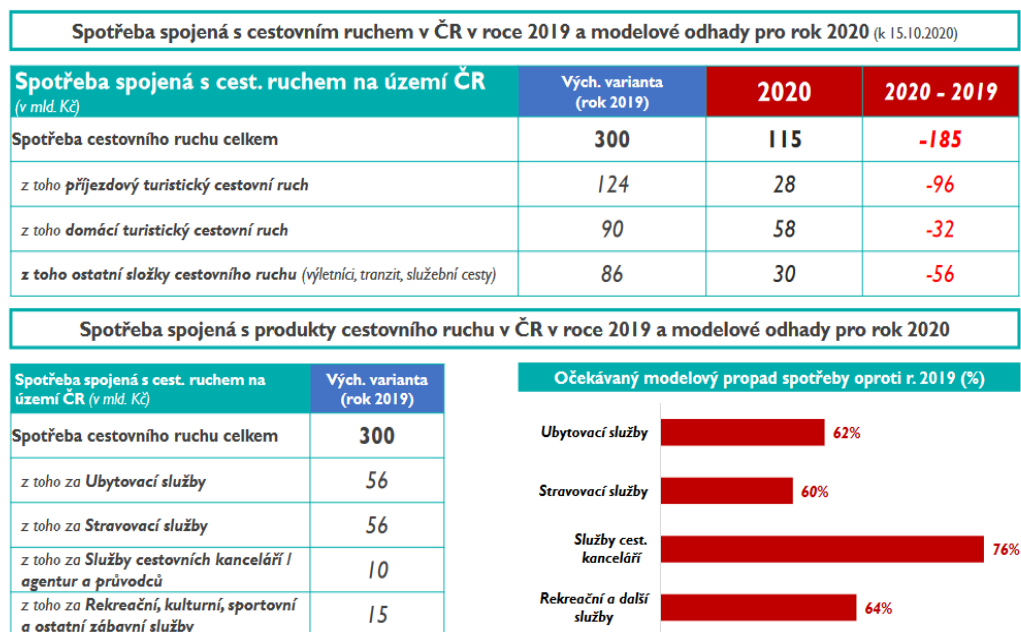
v Karlovarském kraji. Návštěvnost hromadných ubytovacích zařízení poklesla plošně ve všech krajích.

Koronavirová krize dopadla také na lázeňská ubytovací zařízení. Lázně byly v dubnu uzavřeny a postupně se otevíraly v průběhu května. Výsledky za celé 2. čtvrtletí hovoří o čtvrtinové návštěvnosti, kterou ale tvořila převážně domácí klientela. V lázních se ubytovalo celkem 57 tisíc hostů, z toho bylo 51 tisíc Čechů. Meziročně se snížil počet rezidentů o 61,5 %, nerezidentů ubylo o 94,1 %.⁹

Asociace hotelů a restaurací ČR ve spolupráci se společností Economic impact zpracovala již v únoru 2020 modely možných dopadů vývoje epidemie na cestovní ruch v České republice, ale jen během prvních 3 týdnů pandemie klesla obsazenost hotelů v ČR o 96 %, k mírnému nárůstu došlo během července a srpna díky domácím turistům, ale od září je opět situace pro hoteliery a restaurátory nepříznivá, v důsledku dalšího šíření koronaviru, ve druhém čtvrtletí ubylo např. v Praze oproti loňsku turistů o 94 procent. Chyběly tedy zhruba dva miliony lidí. Jak ukazují průzkumy, obyvatelé ČR se od druhého čtvrtletí snaží víc spořit a šetří především na výdajích za služby a za potraviny. Dopady pandemie COVID-19 na cestovní ruch v ČR jsou zřejmé i z obrázku znázorňujícím spotřebu spojenou s cestovním ruchem a jeho produkty včetně modelových odhadů pro rok 2020 (Obrázek 1).

Obrázek 1: Dopady pandemie COVID-19 na cestovní ruch v ČR

Dopady pandemie COVID-19 na cestovní ruch v ČR (aktuální data)



Zdroj: Economic impact

Zdroj: Špaček, O. (2020): Destinační spolupráce v ČR, s. 2

Aby byly alespoň částečně zmírněny dopady způsobené pandemií, Státní fond podpory investic (SFPI) vyčlenil v první vlně programu COVID ubytování 3,3 mld korun. Provozovatelé ubytovacích zařízení mohli o státní dotaci za nucené jarní uzavření kvůli vládnímu opatření proti koronaviru žádat do 30. října 2020. Hotely, motely a botely se čtyřmi až pěti hvězdami měly za období od 14. března do 24. května 2020 nárok na nejvyšší příspěvek 330 korun. Tříhvězdičkové provozy mohly dostat 300 korun za pokoj a noc, hotely garní

⁹ KOLEKTIV AUTORŮ. (2020): Týdenní ztráty jdou do miliard.

kompenzaci 250 korun. Ubytování s jednou a dvěma hvězdami a penziony mohly žádat o 200 korun na pokoj. Kempy, chatové osady či turistické ubytovny mají nárok na dotaci 100 korun na pokoj. Kempy mohly žádat jen o příspěvek na ubytovací objekty, jako jsou budovy s pokoji či chatky. Na vouchery v hodnotě 4 tis. Kč do lázeňských zařízení přispěl stát v rámci programu COVID lázně 1 mld. Kč. Zároveň měli provozovatelé podniků cestovního ruchu možnost žádat o příspěvky na mzdy pracovníků v rámci programu Antivirus.¹⁰

Aktuálně jsou v České republice vyhlášeny programy COVID Cestovní ruch, COVID Ubytování, COVID Kultura, COVID Sport, COVID Nájemné, kompenzační bonusy pro OSVČ a jedná se o dalších dotacích ze strany státu. Přesto nejsou prognózy ohledně dalšího vývoje podniků cestovního ruchu příliš pozitivní. Podle reálných odhadů přijde gastronomie po dvou vlnách uzavření velmi pravděpodobně o více než 40 % z celkových tržeb oboru, které se vloni pohybovaly na úrovni 195 miliard Kč. To znamená, že ztráta dosáhne zhruba 80 miliard Kč. Průměrná nákladovost oboru je přitom 80–90 %. Ztráty, které budou muset hradit provozovatelé gastronomických provozů, dosáhnou podle Luboše Kastnera, garanta projektu „Moje restaurace“ a člena představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR minimálně 40 miliard korun. Václav Stárek, prezident Asociace hotelů a restaurací ČR konstatoval, že se dá se předpokládat, že ztráty se budou provozovatelé snažit většinou zmírnit vyšší mírou propouštění. Reálná očekávání jsou na úrovni 30 %, což při počtu 80 tisíc zaměstnanců v gastronomických zařízeních bude podle něj do března 2021 činit odhadem 24 tisíc lidí.¹¹

Výše uvedená data o situaci v oblasti cestovního ruchu v České republice v době koronaviru, jsou získána z veřejných databází Českého statistického úřadu, z analýz prováděných v profesních organizacích a sdruženích jak Asociace hotelů a restaurací, CzechTourism aj. nebo z výzkumů realizovaných profesionálními marketingovými agenturami. Tato data jsou doplněna vlastním průzkumem zaměřeným na poskytovatele ubytovacích a stravovacích služeb popsáným v další podkapitole.

2.3 Názory provozovatelů ubytovacích a stravovacích zařízení na státem stanovená opatření proti koronaviru

V rámci projektu SGS/2/2020 „Cestovní ruch Moravskoslezského kraje v kontextu udržitelného rozvoje“ na Filozoficko-přírodovědecké fakultě Slezské univerzity v Opavě jsme provedli průzkum mezi provozovateli ubytovacích a stravovacích zařízení v kraji s cílem zjistit, jak COVID-19 ovlivnil jejich podnikání. Metodu telefonického dotazování jsme používali v období 15. - 25. srpna 2020. Oslovení respondenti byli z řad vlastníků, vedoucích pracovníků, ředitelů nebo provozovatelů malých a středních ubytovacích a stravovacích zařízení. Velikost vzorku – 25 podnikatelských subjektů, z toho 16 restaurací a 9 ubytovacích zařízení. Výzkumným nástrojem byl strukturovaný dotazník trvajících asi 7 minut.

Průzkum ukázal, že v červnu a červenci činila průměrná obsazenost ubytovacích zařízení 20 až 30 %, pokles tržeb ve srovnání se stejným obdobím roku 2019 byl v ubytovacích zařízeních v průměru o 60 až 80 % a ve stravovacích zařízeních o 50 až 60 %. Mediální tlak na občany v souvislosti s prezentací nebezpečné infekce v regionu považovala většina společností za hlavní negativní účinek koronaviru (73 %). Mezi opatřeními, která považovali za největší omezení svého podnikání, 34 % respondentů uvedlo omezení počtu osob a následné nošení roušek (28 %), následované dezinfekcí prostor, zachováním rozestupů a zkrácením provozní doby. Pokud jde o konkrétní podporu, kterou by respondenti uvítali, většina z nich zmínila tyto možnosti: státní dotace, finanční kompenzace za ušlý zisk, osvobození od daně a zdravotní a sociální pojištění.

¹⁰ KUPČÍKOVÁ, T. (2020): Analýza vlivu pandemie Covid-19.

¹¹ KOLEKTIV AUTORŮ. (2020): Týdenní ztráty jdou do miliard.

3 Změny chování na straně nabídky i poptávky v reakci na COVID-19

V souvislosti s dopady epidemie se projevují změny chování u spotřebitelů, kteří se snaží přizpůsobit novému prostředí, stejně tak dochází k odlišnému chování i u výrobců a poskytovatelů služeb. Změny, které se již v jejich chování projevují nebo s velkou pravděpodobností začnou projevovat, zejména v gastronomii a hotelnictví jsou následující:

Změny chování u spotřebitelů

Dopady epidemie na spotřebitele se projevují v řadě aspektů, například si nechají častěji dovážet jídlo domů, začínají si více všímat, odkud pochází jídlo, které konzumují, a jak s ním provoz zacházejí, dbají více na hygienické návyky, jako dezinfekci, používání ubrousků nebo vyšší frekvence mytí rukou. I po krizi budou očekávat, že jim provozovny tyto prostředky umožní, a že zajistí pravidelnou dezinfekci stolů, židlí, popř. dalších společných míst. Poroste obliba bezkontaktního objednávání jídla i předávky. Zákazníci požadují kvalitnější materiály na obaly pokrmů. Roste oblíbenost rozvozu jídel od známých kuchařů nebo věhlasných restaurací, většina luxusních restaurací rozvoz jídla před epidemií nenabízela. V ubytovacích zařízeních přivítají klienti ve větší míře nové technologie. Z obav o zdraví, se lidé rekreují raději na horách, na venkově, tzn. v místech s menší koncentrací lidí.

Změny chování u poskytovatelů služeb

Provozovatelé v gastronomii mají nyní velký úkol, a to přizpůsobit svůj podnik změně chování spotřebitelů, které sebou Covid-19 přináší. Některé z těchto změn budou trvalé, mezi nejdůležitější patří: nabídnout maximální kvalitu, dbát ještě více na hygienu a na dezinfekci, zajistit transparentnost související s pořizováním surovin, s jejich skladováním, zpracováním či distribucí. Mít lokální zdroje a minimalizovat zahraniční dodavatele. Zefektivňovat rozvozy jídel.

Některé segmenty byly zasažené krizí více než jiné. Jednou z nejvíce postižených oblastí je například segment hotelnictví, protože kvůli koronaviru se zcela pozastavilo cestování, turistika, sporty a hromadné kulturní akce. Právě tento segment se bude zotavovat déle, než se obnoví důvěra spotřebitelů. Další zasaženou oblastí je i školní stravování, školy jsou totiž zcela uzavřeny. Zde by mělo dojít k rychlému zotavení, na druhou stranu nevíme, do jaké míry se osvědčí online výuka, která se pak může v určitých oblastech zachovat. Protože tisíce pracovníků, kteří běžně chodí do kanceláří, dnes pracují z domova, značně je tedy ovlivněno kromě restaurací i závodní stravování, popř. kantýny. S velkou pravděpodobností se sníží počet stávajících provozoven, ale budou vznikat nové zaměřující se pouze na take-away a drive-through pomocí online aplikací. Svět po koronaviru bude více bezkontaktní, než si nyní myslíme. Je pravděpodobné, že začnou vznikat nové provozovny uzpůsobené pouze pro vyzvednutí jídla, ať už pěšky nebo autem. Spotřebitelé ale nadále budou vyžadovat kvalitní jídlo z kvalitních restaurací. Zákazníci si budou moci objednat jídlo přes aplikaci a pak si ho pohodlně a bezkontaktně vyzvednout. Tyto nové provozovny nebudou mít žádné veřejné prostory pro hosty s cílem minimální interakce mezi lidmi.

Bezpečnost potravin a dezinfekce jsou nyní pro spotřebitele na prvním místě, a proto by měly být také nejvyšší prioritou pro provozovatele.

Řada provozoven nyní řeší velké problémy s financemi. Po skončení krize pravděpodobně dojde ke změně přístupu k řízení financí a hotovosti u řady provozovatelů.

Banky budou měnit požadavky na úvěry a požadovat další financování v případě nouze. Už nyní můžeme pozorovat odklon operátorů od velkého počtu různých dodavatelů k menšímu počtu partnerství, která jsou naopak silnější. Tato změna je drahá a přináší sebou riziko.

Výrobci, kteří jsou ochotni a schopni se této změně přizpůsobit, budou mít více loajální zákazníky. Společné plánování a spolupráce se stanou důležitějšími.¹²

Závěr

V současné době globální pandemie se ukázalo, že se lidé rozhodují při výběru destinace zejména podle toho, kde jim hrozí nejmenší riziko nákazy koronavirem, což vedlo k enormnímu snížení návštěvnosti zahraničních destinací a k preferencím trávení volného času v menších městech a na venkově v rámci domácího cestovního ruchu. COVID-19 je tak všeobecně uznáván jako výzva nebo dokonce změna hry pro cestování a cestovní ruch tak, aby byl etičtější, odpovědnější a udržitelnější, přestože se někteří zastánci rychlé obnovy průmyslu staví proti širším snahám reformovat cestovní ruch. Výsledky této snahy budou mít dopad na rozvoj samotného oboru, na vzdělávání studentů cestovního ruchu a budoucnost postupů cestovního ruchu v následujících letech.

Zatímco Asie, Evropa a USA byly regiony s nejpříjemnějším dopadem a doprava a cestovní ruch byly bezprostředně zasaženými odvětvími, nepřímé dopady přenášené v rámci mezinárodních dodavatelských řetězců pocítuje celé světové hospodářství. Tyto vlnové efekty zdůrazňují vnitřní vazbu mezi socioekonomickým a environmentálním rozměrem a zdůrazňují výzvu řešení neudržitelných globálních vzorců. To, jak lidstvo na současnou krizi zareaguje, bude definovat postpandemický svět. Sektor cestovního ruchu patří k nejhroženějším odvětvím, například jen v České republice se ještě koncem loňského roku nacházelo téměř 135 tisíc pohostinských a stravovacích zařízení. Pro mnohé z nich bude letošní rok likvidační. Řada stravovacích zařízení totiž přišla, během první vlny koronavirové pandemie, o většinu svých úspor, které si v průběhu krátkého letního rozvolnění nestihly znovu našetřit. Absenci finančních rezerv tak nemusí ustát až 34 tisíc restaurací. Pomoci jim mohou nové technologie a digitální stravenky. Nepříznivá situace je i pro ostatní podniky cestovního ruchu včetně ubytovacích zařízení, lázní, dopravců, cestovních kanceláří a dalších provozoven včetně jejich dodavatelů subdodavatelů. Pokud budou chtít poskytovatelé služeb a nejen oni uspět, musejí se přizpůsobit změnám v chování zákazníků.

Použitá literatura:

1. CITY Ostrava (2019): Moravskoslezský kraj a město Ostrava představí své chytré technologie. [online]. [Citované 20. 11. 2020.] Dostupné na internetu: <https://www.msk.cz/cz/doprava/moravskoslezsky-kraj-a-mesto-ostrava-predstavi-sve-chytre-technologie-129670/>
2. ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. (2020): Počet registrovaných subjektů v RES - cestovní ruch (1989-2017). In: Český statistický úřad [online]. [citované 12. 11. 2018]. Dostupné na internetu: <https://www.czso.cz/csu/czso/ceska-republika-od-roku-1989-v-cislech-2017-8jcopi31rm#10>
3. ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. (2020): Vývoj českého trhu práce 1. pololetí 2020. In: Český statistický úřad [online]. [citované 12. 11. 2020]. Dostupné na internetu: https://www.czso.cz/documents/10180/122733954/cpmz090320_analyza.pdf/1a06eb02-6f5a-4d00-85d8-72175a0a760a?version=1.1
4. EK, usnesení (2020): [online]. [citované 13. 11. 2020]. Dostupné na internetu: https://ec.europa.eu/info/live-work-travel-eu/health/coronavirus-response/jobs-and-economy-during-coronavirus-pandemic_cs
5. QSRWEB. (2020): COVID-19 will forever change the foodservice industry. [online]. [citované 13. 11. 2020]. Dostupné na internetu: <https://www.qsrweb.com/articles/covid-19-will-forever-change-the-foodservice-industry/>

¹² QSRWEB. (2020): COVID-19 will forever change the foodservice industry.

6. QIU, R. T. R., PARK, J., LI, S., et al. (2020): Social costs of tourism during the COVID-19 pandemic. *Annals of Tourism Research*, 84, art. no 102994.
7. KOLEKTIV AUTORŮ. (2020): Týdenní ztráty jdou do miliard. [online]. [citované 19. 11. 2020. Dostupné na internetu: <https://gastroahotel.cz/koronakrizi-tvrde-zasazeny-gastro-sektor-se-potaci-na-pokraji-zkazy-tydenni-ztraty-jdou-do-miliard/>
8. KUPČÍKOVÁ, T. (2020): Analýza dopadů pandemie Covid-19 na konání hromadných akcí na území ČR. [online]. [Citované 13. 11. 2020.] Dostupné na internetu: <https://tourdata.cz/dopady-covid/analyza-vlivu-pandemie-covid-19-na-konani-hromadnych-akci-na-uzemi-cr/>
9. YOOPETCH, CH., NIMSAI, S. (2019): *Science Mapping the Knowledge Base on Sustainable Tourism Development 1990-2018*. *Sustainability*, 10(12), 4846.

Kontakt:

Ing. Jana Stuchlíková

Filozoficko-přírodovědecká fakulta

Slezská univerzita v Opavě

Masarykova 343/37

746 01 Opava

Česká republika

e-mail: jana.stuchlikova@fpf.slu.cz

POLITICAL AND ECONOMIC PATTERNS OF DEPENDENCY: A CASE OF EASTERN PERIPHERY OF THE EU

Jakub Szabó

Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovak Republic, e-mail: jakub.szabo@euba.sk.

Abstract: Although the dependency theory gained its popularity in context of Latin America, this article utilizes certain tools of this theory, core-periphery analyses, and concept of dependency, in case of the Eastern periphery of the EU – the Baltics states, the V4 countries and Slovenia, as analysed by Bohle and Greskovits. The main aim of this article is to assess economic and political patterns of dependency within the Eastern periphery of the EU. The article focuses mainly on the peripherality in economic and political terms. The article is organized as follows. After clarifying the selection of the Eastern periphery countries, the article continues with the basics of the dependency theory. Based on the core-periphery analyses and concept of dependency, we proceed to analyse two types of peripherality of the CEE countries, economic and political peripherality. Economic peripherality is analysed through prisms of FDI and export dependency, while political peripherality through formulation of three distinct aspects of peripherality: institutional, ideological, and social. We argue that unless these obstacles of economic and political peripherality will not be overcome, the dependency along the core-periphery axis will prevail. In accordance with the basic assumptions of the dependency theory, the Eastern peripheral countries will not be able to quit dependency status without a major shift on the EU level.

Key words: Eastern periphery, economic peripherality, political peripherality, Baltics, V4, Slovenia

JEL: P16, O52

Introduction

Countries of the Eastern periphery of the EU have been trying to “catch-up” with the core of the EU since the introduction of capitalism in the early 90s and prior to their accession to the European union. Until the Great Recession in 2008 and 2009, the European periphery was quite successful in converging toward the EU core relying on export-led model of economic growth and maintenance of a strong manufacturing sector.¹ Transformation of these countries towards advanced market societies, like the ones in the European core, is still incomplete. Countries of the Central and Eastern European (CEE) lack proper financial markets and functioning corporatist coordination between capital and labour required for an advanced market economy.² In accordance with Nölke and Vliegenthart,³ the countries of the CEE can be therefore labelled with the term “dependent market economies”. Although the countries opted for different economic policies, according to the *dependency theory*, overall dynamics might have been pre-determined by the economic engine of the EU core countries. In order to

¹ DA SILVA, E. G. (2017): EU Integration and the Centre Periphery Divide: Growth and Structural Change in Southern and Eastern European Countries.

² HALL P. and SOSKICE, D. (2001): Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage. MYANT M. (2018): The Limits to Dependent Growth in East-Central Europe.

³ NÖLKE, A. and VLIEGENTHART, A. (2009): Enlarging the Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe.

assess the question of dependency, we must tackle first the issue of economic and political patterns influencing the degree of peripherality in the CEE countries. Before we go any further, it is crucial we categorize the CEE countries into three subgroups.

Our analyses will be based upon Bohle and Greskovits and their assessment of the post-1989 capitalism within the Eastern periphery.⁴ The authors differentiate three types of post-1989 developments of capitalisms in the CEE countries with regards to the role state plays in buffering the costs of “creative destruction”.⁵ *Pure neoliberal* type in the Baltics, *embedded neoliberal* type in the Visegrád countries (V4) and *neocorporatist* type in Slovenia. Estonia, Latvia and Lithuania introduced elements of the market economy very briskly after the fall of real socialism with little attempt to mitigate its failures. Furthermore, the system of government in the Baltic states has not been very inclusive towards its citizens when it comes to democratic processes. Hungary, Poland, Slovakia, and Czech Republic opted for socially and politically more inclusive strategy in comparison to the Baltics. Substantial amounts of resources were cumulated in order to compensate for the transformation costs with reasonable degree of compromises between market reforms and social cohesion. Although the V4 countries granted their citizen stakeholders more political rights than the countries in the Baltics, origins of the non-democratic approach were present in all of them, not to mention the rudiments of neocorporativism gradually atrophying as the time went by. Slovenia, quite uniquely, based its post-1989 model on the least radical strategy of pro-market reforms with generous compensation for the costs of market reforms. Unlike the countries of the V4 or the Baltics, Slovenians opted for strengthening domestic industries with selective approach to foreign capital. In this article, the Eastern periphery will be looked upon accordingly, with region divided between Baltics states, the V4 grouping and Slovenia. The regional subgroups will be put in contrast to the EU core, pre-2004 member states with the exclusion of the United Kingdom.

The aim of this article is to assess economic and political patterns of dependency within the Eastern periphery of the EU. The most suitable approach to assess the dependency is to focus on the peripherality in economic and political terms. The article is organized as follows. Firstly, we present basics of the dependency theory and subsequent core-periphery analyses required to assess economic and political patterns of peripherality. Secondly, we identify two basic economic patterns of economic peripherality and its impact of the sustaining dependency, FDI dependency and reliance on exports. Thirdly, the rare analyses of the political peripherality consists of, from our perspective, three distinct aspects: institutional, ideological, and social. Lastly, we argue that the selected economic and political patterns of peripherality form a coherent schema of dependency between core and Eastern periphery of the EU, which can only be overcome by gradual elimination of their effects on the EU level. Countries of the EU periphery cannot overturn current status quo of the core-periphery dependency without getting rid of the FDI and intra-EU export dependency, institutional and ideological dominance of the EU core orthodoxy as well as absence of a real surplus recycling mechanism.

⁴ BOHLE, D. and GRESKOVITS, B. (2012): Capitalist Diversity on Europe's Periphery.

⁵ ACEMOGLU, A. and ROBINSON, J. (2013). Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty.

1 Dependency & Peripherality

In the 1960s, various sociologists and economists at the United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (UN ECLAC) attempted to explain why Latin America is chronically lagging behind the advanced economies by developing the dependency theory. Pioneering works by Prebish⁶ and Singer⁷ laid out the foundations for the dependency theory essentially colliding with the mainstream neo-classical narrative promoting the comparative advantages theory. Prebish-Singer theorem considers the exchange of goods between the industrialised (core) countries and a periphery to be unequal because by specialising on the primary goods, the less advanced economies are forced to export increasingly more to cover the same value of secondary goods imported from the centre. By extending the analyses beyond the scope of international exchange of goods, various adherents of the dependency theory started to occur in the 60s and 70s.⁸ Although by now there are many classifications and concepts of the dependency theory regarding their views on how to overcome the dependency, they agree in four particular ways.⁹ Firstly, all the approaches toward the dependency theory refute the idea that the underdevelopment is caused mainly by the internal backwardness of the sectors in underdeveloped countries. Secondly, they agree that the world economy is divided according to the core-periphery structure. Thirdly, they are convinced that the underdevelopment is linked to the unequal terms of trade. Lastly, the majority opinion is that the dependency conditions of peripheral countries exceed the simple external reliance, the conditions represent a result of deeper structural relations within the world economy.¹⁰

There are two important items in the dependency theory crucial for this article. Concept of dependency itself and core-periphery tool in analyses of the dependency. There are many approaches to the term dependency. Prevailing view of the dependency is that it is a “situation in which the economy of certain countries is conditioned by the development and expansions of another economy to which the former is subjected”.¹¹ The subordinated nation is economically, politically, and socially conditioned by the needs and interests of the dominant nations. Gobalet and Diamond put an emphasis on the distinction between *dependency* and *dependence*.¹² Dependency is a comprehensive condition covering multiple dimensions while dependence on the other hand, involves the extent to which one actor desires and depends upon a good of a second actor which is not easily available from an alternative source. We tilt toward the utilization of the term dependency due to its structuralist and multidimensional approach. By no means are we inclined to consider the dependency to be an inescapable condition. We agree with Cardoso and Faletto that it is one in which accumulation and expansion could not find its essential dynamic component exclusively inside the system.¹³

As we have explained earlier, the dependency theory attempts to clarify how unequal distribution of economic capabilities between affluent centre and lagging periphery leads to diverging paths in development. As the development in the field went by, the core-periphery

⁶ PREBISH, R. (1950): The Economic Development of Latin America and its Principal Problems.

⁷ SINGER, H. W. (1949): Economic Progress in Underdeveloped Countries. SINGER, H. W. (1975). The Strategy of International Development: Essays in the Economics of Backwardness.

⁸ AMIN, S. (1974): Accumulation on a World Scale: A Critique of the Theory of Underdevelopment. CARDOSO, H. F. and FALETTO, E. (1979): Dependency and Development in Latin America. WALLERSTEIN, E. (1976): Semi-Peripheral Countries and Contemporary World Crisis.

⁹ NAMKOONG, Y. (1999): Dependency Theory: Concepts, Classifications, and Criticism.

¹⁰ BATH, R. and JAMES, D. (1976): Dependency Analyses of Latin America: Some Criticism, Some Suggestions. ANGOTTI, T. (1981): The Political Implications of Dependency Theory.

¹¹ DOS SANTOS, L. (1970): The Structure of Dependence.

¹² GOBALET, G. J. and DIAMOND, J. L. (1979): Effects of Investment Dependence on Economic Growth: The Role of Internal Structural Characteristics and Periods in the World's Economy.

¹³ CARDOSO, H. F. and FALETTO, E. (1979): Dependency and Development in Latin America.

analyses became a predominant tool to examine inherent systemic disparities, not necessarily within the realm of the dependency theory. Myrdal¹⁴ and Kaldor¹⁵ extended utilization of the centre-periphery approach within their contribution to the economic growth theory, Williamson¹⁶ in his analyses of public policies and institutions, while Krugman¹⁷ in the field of economic geography and international trade. This article attempts to utilize the core-periphery analysis with regards to the countries of the CEE and their position in the EU. Initially, the dependency theory spread quickly and albeit being predominantly connected to the Latin America, the core-periphery analyses is being used in context of the EU as well. Pascariu and Țigănașu analysed determinants of growth and convergence in Central and Eastern European (CEE) by composition of index made up of accessibility, economic potential and economic dependence indices and came to a conclusion that the peripherality might be overcome by a combination of market mechanism and public interventions (Cohesion funds).¹⁸ In other paper Pascariu and Frunză approach the core-periphery division from the point of view of spatial issue and concluded that the regions with a GDP per inhabitants under the EU average but located near the development centres and the growth hubs, have different potential of real convergence than the regions located at the territorial and economic periphery of the EU.¹⁹ Bruszt opted for a more institutionalist and structuralist approach and states that although the EU manifests itself as a unifying force trying to implement unique integration strategies between core and periphery, the Union is at least as much part of the problem.²⁰

The core-periphery paradigm became quasi-universal tool to study economic, political, cultural, or social dependency. Pascariu and Țigănașu argue that the centre-periphery model is based on presumption that central nations use political and economic dominance to exploit the periphery in favour of their own interests and therefore the relations result into asymmetric dependence. The countries of the periphery are subsequently caught in various types of *peripherality*.²¹ Obviously, the peripherality induces the question of spatial proximity and accessibility,²² however, this article aims to analyse two distinct types of peripherality: economic and political.

2 Economic peripherality

Firstly, we focus on the *economic peripherality* (EP). Pascariu and Țigănașu consider it to be a situation in which the peripheral regions specialising in industries with lower added value, predominantly labour intensive production, allocate goods and services in favour of the core with economies based on capital intensive high-tech industries. Regarding the basic premise of the dependency school, this deteriorates terms of trade of the periphery toward the economic centre. Needless to say, spatial proximity towards economic agglomerations allows economic activities to benefit from positive externalities, additionally reinforcing the peripheral status.²³ In the following part, we will assess the economic convergency of the three blocks

¹⁴ MYRDAL, G. (1957): Economic theory and underdeveloped regions.

¹⁵ KALDOR, N. (1957): A Model of Economic Growth.

¹⁶ WILLIAMSON, O. (1985): The economic institutions of capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting.

¹⁷ KRUGMAN, P. (1991): Increasing Returns and Economic Geography.

¹⁸ PASCARIU, G. C. and ȚIGĂNAȘU, R. (2017): Integration, Growth and Core-Periphery Pattern in EU's Economy: Theoretical Framework and Empirical Evidence.

¹⁹ PASCARIU, G. C. and FRUNZĂ, R. (2011): Eastern Versus Southern Peripherality in The EU: The Study from the Perspective of Centre-Periphery Model.

²⁰ BRUSZT, L. (2015): Regional Normalization and National Deviations: EU Integration and Transformations in Europe's Eastern Periphery.

²¹ PASCARIU, G. C. and ȚIGĂNAȘU, R. (2017): Integration, Growth and Core-Periphery Pattern in EU's Economy: Theoretical Framework and Empirical Evidence.

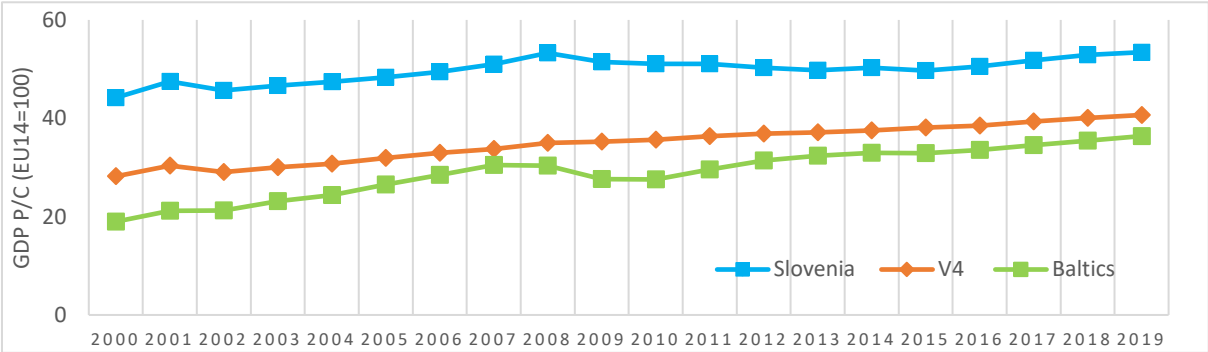
²² SCHÜRMAN, C and TALAAT, A. (2000): Towards a European Peripherality Index Final Report.

²³ PASCARIU, G. C. and ȚIGĂNAȘU, R. (2017): Integration, Growth and Core-Periphery Pattern in EU's Economy: Theoretical Framework and Empirical Evidence.

within Eastern periphery toward the core of the EU and subsequent role of the foreign capital and reliance on exports in sustaining the dependency.

When looking at the economic development of the Eastern periphery, it is clear that *pure neoliberal* type of capitalism present in the Baltics is constantly falling behind both Slovenia and the V4 group, even though the margin between the latter and the Baltics is gradually shrinking (Figure 1). According to the levels of GDP as a share of the EU core, where pre-2004 EU14=100, Slovenia has been so far the most successful country within the Eastern periphery when it comes to economic development and convergency toward the EU core. This simple observation might lead us to a conclusion that the more country is inclined to *neocorporatist* model, the less likely it is to lag behind the EU core. In any case, it is evident that the rate of convergency has been slowing down in last couple of years, since the real convergency tend to suffer in times of crisis.²⁴ The EU was hit by the Great Recession in 2008 and 2009 and subsequent sovereign debt crisis between 2010 and 2012. Although the halt was not as significant as in case of the Southern periphery,²⁵ the convergency of the Eastern periphery has been slowing down since the 2008.

Figure 1: Economic Development in the Eastern Periphery, 2000-2019 (GDP p/c, EU14=100)

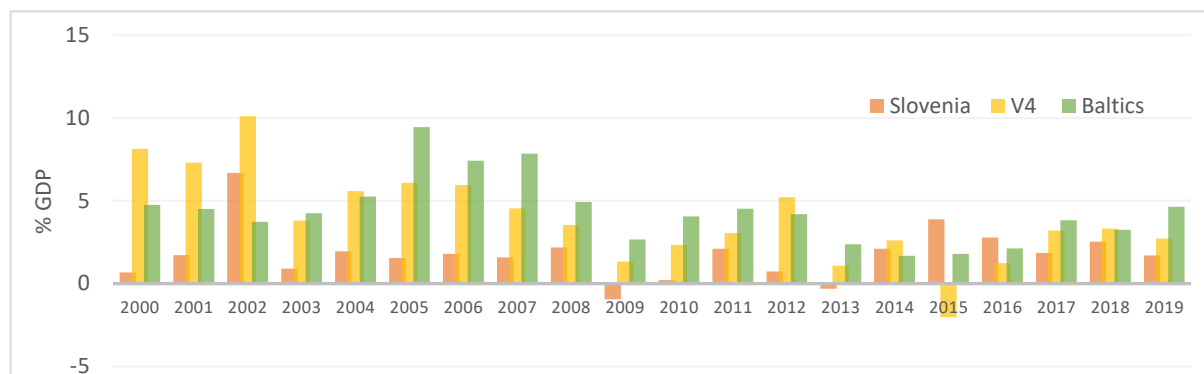


Note: GDP p/c in 2010 EUR prices. Unweighted averages for the countries in the V4 and Baltics. EU14 contains original pre-2004 member states except for the UK. Own calculations.
Source: Eurostat (2020).

To simplify the description of recent economic history in the CEE region, we are able to differentiate two phases of convergency, rapid “catching-up” process since the transformation to market economies through the EU accession until the Great Recession, and the post-crisis development marked by sub-average economic results. Once the crisis hit the financial core of the EU, the economic growth suffered as a result of fall in the inwards FDI stock (Figure 2) and slump in exports (Figure 5).

²⁴ KAITILA, V. (2004): Convergence of real GDP per capita in the EU15. How do the accession countries fit in?
²⁵ CARAVELI, H. (2017): The Dynamics of the EU Core-Periphery Division: Eastern vs. Southern Periphery – A Comparative Analysis from a New Economics Geography Perspective: Case Studies and Lessons from Eastern and Southern Europe.

Figure 2: Inwards FDI stocks, 2000-2019 (% GDP)



Note: Unweighted averages in case of the V4 and Baltics countries. Own calculations.
Source: Unctad (2020).

As we can see, the inwards FDI stocks had been increasing even prior to the EU membership. Historically high levels of FDI inflows are to be seen in case of the V4 countries in the early 2000s and in case of the Baltics between 2004 and 2008 (Figure 2). After the Great Recession, the inwards FDI stocks have been clearly stagnating. Bruszt and Vukov argue that countries of the Eastern periphery favouring combinations of pure and embedded neoliberal policies, V4 and the Baltics, created FDI-welcoming industrial policies, deregulated labour markets and granted flat and at the same time low corporate tax rates.²⁶ This seems to have deepened the EP. It is true that in the meantime, these economic policies nudged the convergence toward the EU core, however, at the expense of greater dependency. Regarding the V4 region, Ban and Adascalitei claim that “today most of these economies are to German manufacturing what Mexico is to US-based manufacturing”.²⁷ German capital rushed primarily into the automotive and chemical industries. The Baltic economies became dependant on capital from other core countries, predominantly neighbouring Sweden and Finland and their investment in manufacturing.²⁸ To sum it up, dependency of the Eastern European markets is displayed in institutional environment that makes foreign capital to transfer routine manufacture there. Innovations developed by the foreign companies and additional investment come from the countries of the origin, European core countries, and demand for domestic innovative activity is thereby miniscule according to Nölke and Vliegenthart.²⁹ FDI dependency might thereby lead to the low levels of domestic innovative activity, what was confirmed in Poland’s competitiveness report in case of the CEE countries.³⁰

²⁶ BRUSZT, L. and VUKOV, V. (2017): Making states for the single market: European integration and the reshaping of economic states in the Southern and Eastern peripheries of Europe.

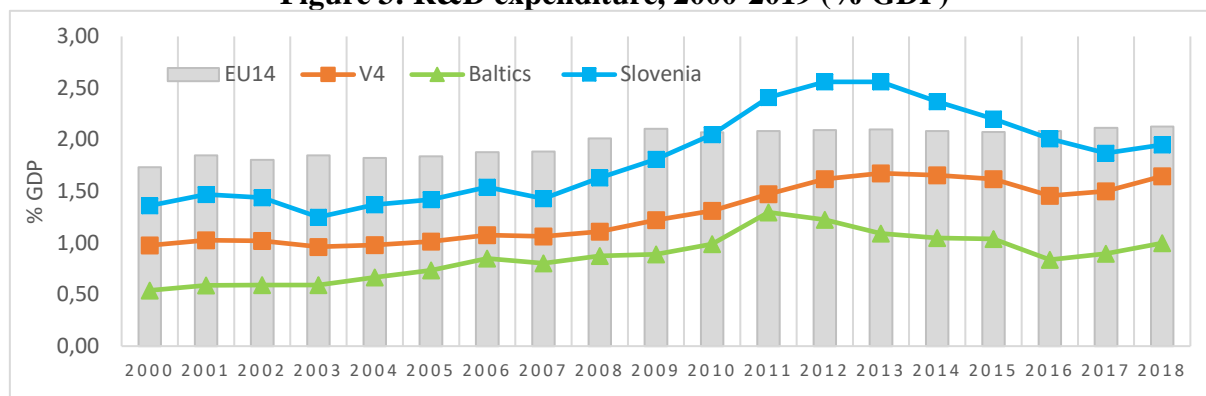
²⁷ BAN, C. and ADASCALITEI, D. (2020): The FDI-led Growth Models of the East-Central and South-Eastern European Periphery.

²⁸ DURÁN, J. (2019): FDI & Investment Uncertainty in the Baltics.

²⁹ NÖLKE, A. and VLIEGENTHART, A. (2009): Enlarging the Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe.

³⁰ WERESE, A. M. eds. (2017): Poland. Competitiveness Report 2017: Internationalization and Poland's Competitive Position.

Figure 3: R&D expenditure, 2000-2019 (% GDP)



Note: Unweighted averages in case of the EU14, V4 and Baltics countries. EU14 contains original pre-2004 member states except for the UK. Own calculations.

Source: Eurostat (2020).

Innovative activity can be measured through R&D expenditure as % of GDP (Figure 3). The goal set up by the EU to guarantee 3% of GDP being invested into R&D was not achieved even by the EU14 average, which oscillated around 1,8% of GDP. When taking into account the EU core excluding the so called “Southern periphery”, the 3% target was achieved only by the industrial centre consisting of Germany and Austria, combined with Nordic social democracies in Sweden, Denmark and Finland. The closest the country of Eastern periphery came to the 3% mark was Slovenia with its neocorporativist model of governing, although the country recorded significant slump since 2012. The countries of the V4 and the Baltics also recorded a rise between the year 2000 and 2012, however, we can witness a continuous deterioration in terms of means invested into R&D since then. Myant points out that foreign capital relies on research and innovation undertaken in the core countries. The dependent market societies of the Eastern periphery are therefore dependent on the foreign capital streaming into manufacturing and at the same time lack incentives to innovate because the production in the transnational companies settled in the CEE countries already comes with the innovations from the countries of the origin.³¹

Lacking investment into R&D keep transmitting into lagging competitiveness of the economies (Table 1). Slovenia recorded no change between the years 2007 and 2017, while countries of the V4 and the Baltics grew only slightly compared to Germany for instance. Had it not been for Poland, the V4 average would have fallen. Although not a watertight argument, the basic dependency schema of EP can be drawn. Capital inflows, predominantly German into the V4 countries and Swedish into the Baltics, outsource the manufacturing into Eastern periphery due to lose labour market regulations and lower corporate taxes, while the R&D resources are invested in the countries of the origin. Ultimately, the Eastern periphery countries are caught in situation where there is no immediate pressure to innovate because they became “innovation receivers”, while at the same time they cannot afford to lose the FDI support by levying higher corporate taxes to finance its own R&D. Productivity of the Eastern periphery seems to also follow the path outlined by the EU core average (Figure 4).

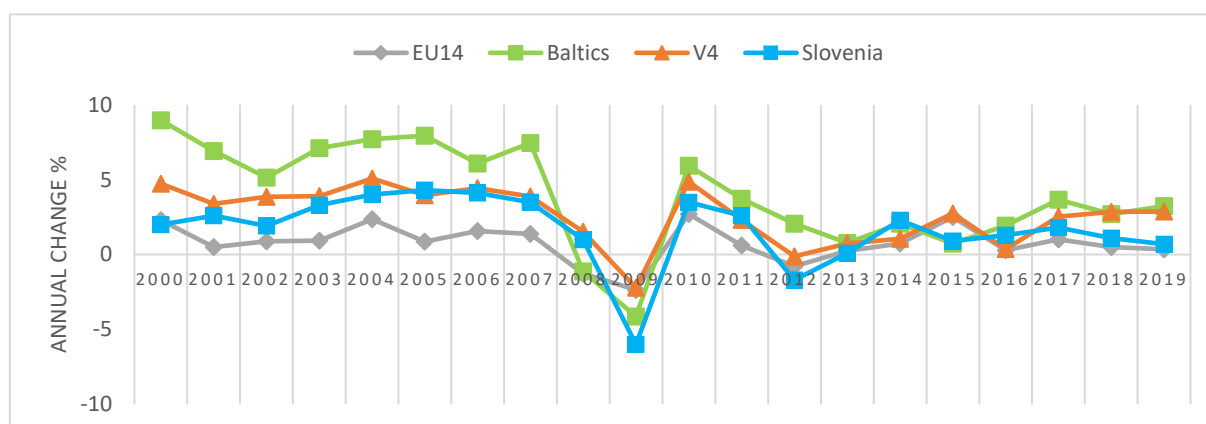
³¹ MYANT, M. (2016): Varieties of Capitalism in Post-Socialist Countries.

Table 1: Global Competitiveness Index

	2007	2012	2017	Δ 2007-2017
V4	4,48	4,35	4,50	0,02
<i>Czech Republic</i>	4,85	4,51	4,77	-0,08
<i>Hungary</i>	4,35	4,3	4,33	-0,02
<i>Poland</i>	4,28	4,46	4,59	0,31
<i>Slovakia</i>	4,45	4,14	4,33	-0,12
Baltics	4,55	4,47	4,61	0,06
<i>Estonia</i>	4,74	4,64	4,85	0,11
<i>Lithuania</i>	4,49	4,41	4,58	0,09
<i>Latvia</i>	4,41	4,35	4,4	-0,01
Slovenia	4,48	4,34	4,48	0
Germany	5,5	5,48	5,65	0,15

Note: Unweighted averages in case of the V4 and Baltics countries. Own calculations.

Source: World Economic Forum (2020).

Figure 4: Real labour productivity per person employed, 2000-2019 (annual change %)

Note: Unweighted averages in case of the EU14, V4 and Baltics countries. EU14 contains original pre-2004 member states except for the UK. Own calculations.

Source: Eurostat (2020).

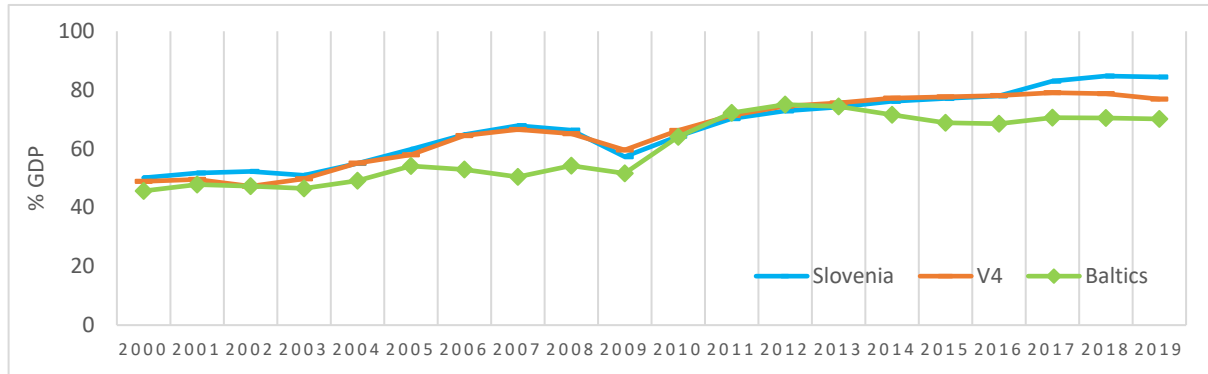
The FDI-welcoming strategy in the Eastern periphery during the transition led to high reliance on export-led model of economic development. Economy relying excessively on exports is always more vulnerable to the changes of demand from the core economies. In the peripheral countries, the contribution of exports to the rate of economic convergence was at least twice as large as the one of domestic consumption, which is the most pertinent GDP component in majority of the EU core countries.³² The share of exports as a % of GDP is on rise since the re-introduction of capitalism in the late 80s, attacking 85% in Slovenia, 77% in the V4 group and over 70% in the Baltics. Compared to other EU14 countries, the Eastern periphery can be characterized by high dependence on the external demand. Pascariu and Țigănașu argue that the asymmetric dependence relations between core and Eastern periphery have a great impact on the vulnerability of the economies and overall economic dependency.³³

³² HAGEMEJER, J. and MUČK, J. (2018): Export-led growth and its determinants: Evidence from Central and Eastern European countries.

³³ PASCARIU, G. C. and ȚIGĂNAȘU, R. (2017): Integration, Growth and Core-Periphery Pattern in EU's Economy: Theoretical Framework and Empirical Evidence.

To sum it up, economic pattern of dependency can be described as follows. Massive inflows of foreign capital outsourcing automotive and chemical production into the Eastern periphery resulted into scarcity of resources for innovation and a need for greater openness of the economy so the economic development becomes overly dependent on the demand for its exports.

Figure 5: Exports of goods and services, 2000-2019 (% GDP)



Note: Unweighted averages in case of the V4 and Baltics countries. Own calculations.
Source: Unctad (2020).

3 Political peripherality

Historically, the political dependency was linked to the issue of imperialism. Political peripheries of the Global South were subjects of domination by the wealthier nations.³⁴ Nowadays, Lenin's road from capitalism to imperialism appears to be obsolete. It does not mean, however, that political dependency of the periphery vanished entirely. *Political peripherality* (PP) in form of soft type of domination still exists, even within the current EU. It refers to the situation when a core of the geographic area has a dominant control over the scarce resources and the institutional framework which is responsible for a crucial decision-making with significant impact on the periphery.³⁵ The periphery acts as an object of the decisive policy-makers situated in the core countries as opposed to an active participant in the policy-making.³⁶ There is not many articles and papers analysing the PP, since the core-periphery analyses has always been domain of economics rather than of political science. We attempt to analyse this loose concept of PP. We identify three possible segments of the concept. Firstly, the core countries shall have dominant control over decision-making, therefore securing institutional majority within the EU – *institutional aspect*. Secondly, dependency theory gained its popularity during the anti-colonial era. Neo-colonial processes being unveiled in the last couple of decades are not imposed by force, there is “Gramscian” ideological hegemony of the EU core countries – *ideological aspect*. Thirdly, political dominance is closely linked to the social issues. Political domination of the core countries has to be sustained peacefully by other means other than ideology. In order to sustain the dependency of political periphery, the centrifugal forces of economics cannot prevail, thereby various European funds fulfil function of social cohesion - *social aspect*.

Institutionally, V4 countries, Baltics and Slovenia play a limited role in the EU institution. Their impact is miniscule compared to other core countries. In recent research, Mandra found out that the share of top EU official from core countries like Germany and France

³⁴ ANGOTTI, T. (1981): The Political Implications of Dependency Theory.

³⁵ PASCARIU, G. C. and ȚIGĂNAȘU, R. (2017): Integration, Growth and Core-Periphery Pattern in EU's Economy: Theoretical Framework and Empirical Evidence.

³⁶ ARTER, D. (2001): Regionalization in the European peripheries: The cases of Northern Norway and Finnish Lapland.

is unproportionally greater than that of the Eastern countries even when controlling for the size of population is taken into account. In the current EU administration, none of the top EU jobs is occupied by the Easterner. European commission president is German (Ursula von der Leyen), European council president comes from Belgium (Charles Michel), France nominated ECB president (Christine Lagarde), whereas European parliament president and High Representative of the union for foreign affairs and security policy come from Italy and Spain, respectively (David-Maria Sassoli, Josep Borrell). Even in the places, where the unanimity of the votes is required, Ecofin or Eurogroup for instance, countries of the Eastern periphery has always been prone to support proposals from pro-austerity countries like Germany and Netherlands. Former Greek finance minister called them in his late memoirs' "cheerleaders" of the pro-austerity front when the then German finance minister Schäuble tried and eventually succeeded in imposing additional austerity measures to "save" the euro.³⁷ Although *acquis communautaire* explicitly emphasizes political equality between the EU member states, it is obvious that some sort of institutional dependency prevails.

Historically, dependency in former colonies was sustained by force. In his Prison Notebooks, Italian thinker Gramsci stipulates that power is exercised not only through physical coercion but also through dominance of thoughts, intellectual hegemony.³⁸ After the abolition of classist colonial framework, other types of dominance started to occur. The political subordination following the dissolution of Soviet Union in the CEE countries was enforced by ideological dominance. Initially, countries of the V4 had their Mikloš, Bokros, Balcerowicz and Klaus, while the Baltics drew their inspiration from the "Estonian miracle" whose bearer was Mart Laar.³⁹ Breeding ground for neo-colonial features in economies of the Eastern periphery was, in word of Švihlíková for Czech Republic, prepared by neoliberal think-tanks and other adherents of shock-therapy policies from Heritage and Cato institutes, Mont-Pelerin society, Chicago school or leading thinkers of "Washington Consensus" like Jeffrey Sachs and Gary Becker.⁴⁰ This intellectual dominance of the core countries, not necessarily EU core, influenced political development in these countries in years to come. "There is no alternative" dogma started to prevail. Each Eastern periphery country gradually opted for aggressive labour market liberalization, massive privatization, and market deregulation. Countries of the region became "laboratories for neoliberalism" after establishing flat rate tax regimes and introducing pro-FDI political measures.⁴¹ The CEE region was marked by ideological hegemony in the formative years after 1989 and 1991, respectively. Very early on, the EU concluded various agreements with the former socialist countries in order to prepare them for the entry to the European community. Anslund argues they were aimed to "harmonize" framework for political dialogue and the harmonization of legislation.⁴² Political garnitures who were reluctant to follow the "prescribed" patterns, like the one in Slovakia until 1998, had their negotiating terms for membership delayed. Even after the entrance into the EU, every country is monitored whether it follows political and economic criteria, implements policy recommendation articulated in the European semester and abides by the rule of law. The European commission also processes multiple reports assessing the state of democracies in the member states, otherwise, there is a possibility of suspending voting rights from a member state in the Council of the EU according to the article 7 of the Treaty on European Union or to trigger the infringement procedure. Legally, the rules apply for every member state equally, no matter their position around core-

³⁷ VAROUFAKIS, Y. (2017): Adults in the Room: My Battle with the European and American Deep Establishment.

³⁸ GRAMSCI, A. (1971): Selections from the Prison Notebooks.

³⁹ SCHMIDT, A. V. and THATCHER, M. eds. (2013): Resilient Liberalism in Europe's Political Economy.

⁴⁰ ŠVIHLÍKOVÁ, I. (2015): Jak jsme se stali kolonií.

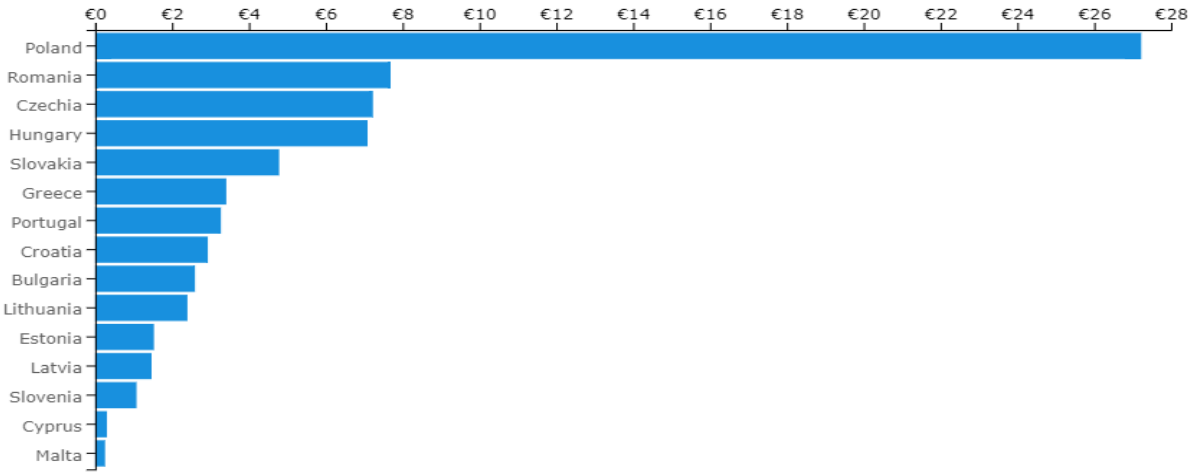
⁴¹ SCHMIDT, A. V. and THATCHER, M. eds. (2013): Resilient Liberalism in Europe's Political Economy.

⁴² ANSLUND, A. (2007): How Capitalism Was Built: The Transformation of Central and Eastern Europe, Russia, and Central Asia.

periphery axis. Nevertheless, it is natural the European core countries force their hegemony over the ideological narrative in the EU and try to sustain status quo. The ideological hegemony is not presented explicitly, however, through notorious bodies of the EU (Eurogroup or European commission), influence of the German central banking in the ECB or European legal acts and subsequent austerity measures. *Ideological aspect* of the PP is the least visible one.

In order to tame the centrifugal forces of global capitalism,⁴³ the EU operates Cohesion policies with the aim to smooth out economics differences between the core and periphery. Over 73 billion euros were set aside within the Multiannual financial framework for the year 2014-2020, so the regions with GNI per capital sub 90% EU average, post-2004 member states plus Portugal and Greece can invest into trans-European transport networks and renewables to diminish the economic differences between core and periphery. Largest share, over 27 billion euros, within the Eastern periphery is received by Poland (Figure 6).

Figure 6: Cohesion Fund Budget by Country, Multiannual financial framework 2014-2020 (EUR billion)



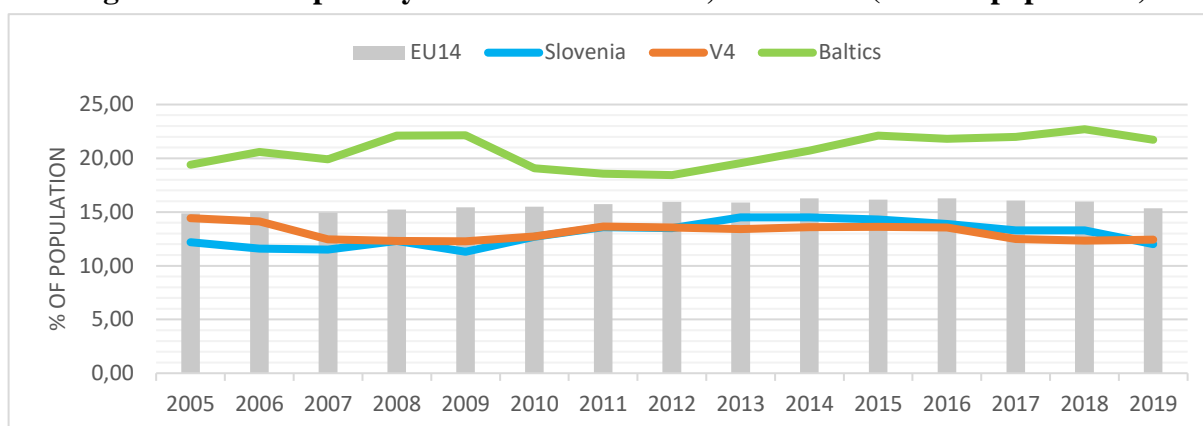
Source: European and Structural Investment Funds (2020).

We argue the social aspect of PP only deepens the dependency of the periphery on the core due to false sense of cohesion. The cohesion policies function as a political tool to optically moderate the gains of the German, Dutch, Swedish or Finish capital operating in the Eastern periphery. Furthermore, there is no bulletproof evidence the current configuration of cohesion policies makes the economic differences narrower.⁴⁴ When one takes a look at the development of periphery, measured as % of population with an equalised disposable income below the risk-of-poverty threshold set at 60% of the national median equalised disposable income, the levels of poverty did not improve since 2005, with slight exception of the Baltics. The social aspect of the PP helps to sustain a false pretence of solidarity from the core countries who benefit greatly from the weak currency in case of German and Dutch exports, low wages in the FDI-friendly periphery suburbs, low corporate tax rates for their firms or demand for their savings. We conclude that measures of the social cohesion are a political tool reinforcing the dependency.

⁴³ STIGLITZ, J. (2019): People, Power, and Profits: Progressive Capitalism for an Age of Discontent.

⁴⁴ HAGEN, T. and MOHL, P. (2011): Econometric Evaluation of EU Cohesion Policy: A Survey.

Figure 7: Risk of poverty after social transfers, 2005-2019 (% total population)



Note: Unweighted averages in case of the V4 and Baltics countries. Note: Unweighted averages in case of the V4 and Baltics countries. Own calculations.
Source: Eurostat (2020).

Political peripherality is relatively unexplored concept, mostly due to its vague definition. We attempted to approximate the term by proposing three distinct aspects of the political periphery in context of the EU. We argue that the pattern of political dominance over periphery is institutional, ideological, and social. Institutionally, the core countries hold to the most influential position within the EU with unproportionally large influence over the periphery. Ideologically, the ideological mainstream is set by the EU core and its institutions. Socially, the core countries sustain the dependency by false pretence of social solidarity.

Conclusion

Countries of the Eastern periphery, the Visegrad countries, the Baltics, and Slovenia had been experiencing very erratic development following the year 1989 and 1991, respectively, in terms of economic and political relations toward the EU core countries, before and also after the EU accession in 2004. These “dependent market economies” represent relatively unexplored area regarding the dependency theory. The article aims to assess economic and political patterns of their peripheral status, having an impact on the overall dependency. We worked with the core-periphery analyses and concept of dependency as utilized in the theories of dependency. We then proceeded to assess economic and political peripherality of the Eastern periphery countries. We argue that economic peripherality has its roots in the transformation processes after the year 1989 and 1991, respectively. These countries chose quite similar models to attract foreign capital, German in case of the V4 countries and Swedish and Finish in the Baltics, with labour market deregulation and low corporate tax rates. German and Nordic capital invest their resources in the R&D in the countries of the origin while the Eastern periphery countries got stuck in the “middle income trap” with no excessive resources to fund research and no further possibility to extract more resources so the foreign capital does not flee. Furthermore, FDI providers require low wages with adequate set of skills, otherwise they might move to country with even lower wages. Since the FDI concentrate in the export industries, countries become even more reliant on the demand from the core EU countries and the dependency further deepens. Political peripherality is rare concept. We identified three distinct aspects of the PP. *Institutionally*, the core countries have dominance over decision-making mechanisms within the EU. *Ideologically*, the core countries set the ideologically mainstream agenda, so the deviation from austerity measures is considered populist or anti-European. *Socially*, the core countries have a tangible control over the social cohesion. We argue the

pretence of social cohesion serves as a mere tool to secure the foreign capital to persevere with the dominance over the periphery.

The article outlines patterns of economic and political peripherality which constitutes dependency relations between the core and periphery. We conclude that the dependency cannot be overcome unless these economic and political patterns prevail. Cardoso and Faletto emphasize that the dependency is by no means an inescapable condition, merely difficult one to find oneself in.⁴⁵ Shallow observation leads us to comment that the dependency of the Eastern periphery can be resolved solely on the EU level by institutional, ideological and socio-economic shift that would secure trade and cooperation completely free off the dependency conditions.

References:

1. ACEMOGLU, A. and ROBINSON, J. (2013): *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. London: Profile Books, 2013. ISBN 978-1846684302.
2. AMIN, S. (1974): *Accumulation on a World Scale: A Critique of the Theory of Underdevelopment*. New York: Monthly Review Press, 1974. ISBN 978-0-85345-272-0.
3. ANGOTTI, T. (1981): The Political Implications of Dependency Theory. In: *Latin American Perspectives*, Vol. 8, No. 3-4, pp. 124-137.
4. ANSLUND, A. (2007): *How Capitalism Was Built: The Transformation of Central and Eastern Europe, Russia, and Central Asia*. Cambridge University Press, 2007. ISBN 9780511342653.
5. ARTER, D. (2001): Regionalization in the European peripheries: The cases of Northern Norway and Finnish Lapland. In: *Regional and Federal Studies*, Vol. 11, No. 2, pp. 94-114.
6. BAN, C. and ADASCALITEI, D. (2020): The FDI-led Growth Models of the East-Central and South-Eastern European Periphery. In: *CBDS*, Working Paper 2020/2.
7. BATH, R. and JAMES, D. (1976): Dependency Analyses of Latin America: Some Criticism, Some Suggestions. In: *Latin American Research Review*, Vol. 11, No. 3, pp. 3-54.
8. BOHLE, D. and GRESKOVITS, B. (2012): *Capitalist Diversity on Europe's Periphery*. Ithaca and London: Cornell University Press.
9. BRUSZT, L. (2015): Regional Normalization and National Deviations: EU Integration and Transformations in Europe's Eastern Periphery. In: *Global Policy*, Vol. 6, No. 1, 38-45.
10. BRUSZT, L. and VUKOV, V. (2017): Making states for the single market: European integration and the reshaping of economic states in the Southern and Eastern peripheries of Europe. In: *West European Politics*, Vol. 40, No. 4, pp. 663-687.
11. CAPORASO, A. J. (1978): Dependence, Dependency, and Power in the Global System: a Structural and Behavioral Analyses. In: *International Organization*, Vol. 32, No. 1, pp. 13-43.
12. CARAVELI, H. (2017): The Dynamics of the EU Core-Periphery Division: Eastern vs. Southern Periphery – A Comparative Analysis from a New Economics Geography Perspective: Case Studies and Lessons from Eastern and Southern Europe. In: PASCARIU, G. C. and DA SILVA DUARTE, M. A. P. (eds.). *Core-Periphery Patterns Across the European Union*. UK: Emerald Publishing, 2017. ISBN: 978-1-78714-496-5.
13. CARDOSO, H. F. and FALETTTO, E. (1979): *Dependency and Development in Latin America*. Los Angeles and London: University of California Press, 1979. ISBN 0-520-03527-5.
14. DA SILVA, E. G. (2017): EU Integration and the Centre Periphery Divide: Growth and Structural Change in Southern and Eastern European Countries. In: PASCARIU, G. C. and DA SILVA DUARTE, M. A. P. (eds.). *Core-Periphery Patterns Across the European Union*. UK: Emerald Publishing, 2017. ISBN: 978-1-78714-496-5.

⁴⁵ CARDOSO, H. F. and FALETTTO, E. (1979): *Dependency and Development in Latin America*.

15. DOS SANTOS, L. (1970): The Structure of Dependence. In: *American Economic Review*, 1970, Vol. 60, No. 2, pp. 231-236.
16. DURÁN, J. (2019): *FDI & Investment Uncertainty in the Baltics*. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2019. ISBN 978-92-79-77372-3.
17. GOBALET, G. J. and DIAMOND, J. L. (1979): Effects of Investment Dependence on Economic Growth: The Role of Internal Structural Characteristics and Periods in the World Economy. In: *International Studies Quarterly*, 1979, Vol. 23, No. 3, pp. 412-444.
18. GRAMSCI, A. (1971): *Selections from the Prison Notebooks*. New York: International Publishers, 1971.
19. HALL P. and SOSKICE, D. (2001): *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford, Oxford University Press, 2001. ISBN: 978-0199247752.
20. HAGEMEJER, J. and MUČK, J. (2018): Export-led growth and its determinants: Evidence from Central and Eastern European countries. In: *The World Economy*, Vol. 42, No. 7, pp. 1994-2025.
21. HAGEN, T. and MOHL, P. (2011): Econometric Evaluation of EU Cohesion Policy: A Survey. In: JOVANOVIČ, E. E. (eds.). *International Handbook on the Economics of Integration*. Edward Elgar Publishing, 2011. ISBN 9781849804271.
22. KAITILA, V. (2004): Convergence of real GDP per capita in the EU15. How do the accession countries fit in? [online]. In: *European Network of Economic Policy Research Institute*, 2004. [15. 11. 2020.] Available online: http://aei.pitt.edu/1843/1/ENEPRI_WP25.pdf.
23. KALDOR, N. (1957): A Model of Economic Growth. In: *The Economic Journal*, Vol. 67, No. 268, pp. 591-624.
24. KRUGMAN, P. (1991): Increasing Returns and Economic Geography. In: *Journal of Political Economy*, Vol. 99, No. 31, pp. 483-499.
25. MANDRA, A. (2015): Which Country Holds the Most Positions in EU Institutions. [online]. In: *World Economic Forum*, 2015. [18. 11. 2020.] Available online: <https://www.weforum.org/agenda/2015/04/which-country-holds-the-most-top-positions-in-eu-institutions/#:~:text=In%20the%20European%20Union's%20law,compared%20to%20the%20other%20nations>.
26. MYANT, M. (2016): Varieties of Capitalism in Post-Socialist Countries. In: HÖLSCHER, J. and TOMANN, H. (eds.). *Palgrave Dictionary of Emerging Markets and Transition Economics*. Palgrave Macmillan, 2016. ISBN 978-1-137-37138-6.
27. MYANT M. (2018): The Limits to Dependent Growth in East-Central Europe. In: *Revue de la regulation Capitalisme, institutions, pouvoirs*, Vol. 24, No. 2.
28. MYRDAL, G. (1957): *Economic theory and underdeveloped regions*. London: Harper and Row, 1957.
29. NAMKOONG, Y. (1999): Dependency Theory: Concepts, Classifications, and Criticism. In: *International Area Studies Review*, Vol. 2, No. 1, pp. 121-150.
30. NÖLKE, A. and VLIAGENTHART, A. (2009): Enlarging the Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe. In: *World Politics*, Vol. 61, No 4, pp. 670-702.
31. PASCARIU, G. C. and FRUNZĂ, R. (2011): Eastern Versus Southern Peripherality in The EU: The Study from the Perspective of Centre-Periphery Model. In: *Transformation in Business & Economics*, vol. 10, No. 2b, pp. 590-611.
32. PASCARIU, G. C. and ȚIGĂNAȘU, R. (2017): Integration, Growth and Core-Periphery Pattern in EU's Economy: Theoretical Framework and Empirical Evidence. In: PASCARIU, G. C. and DA SILVA DUARTE, M. A. P. (eds.). *Core-Periphery Patterns Across the European Union*. UK: Emerald Publishing, 2017. ISBN: 978-1-78714-496-5.

33. PREBISH, R. (1950): The Economic Development of Latin America and its Principal Problems. [online]. In: *UN ECLAC*, 27.4.1950. [04.11.2020.] Available online: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/29973>.
34. SCHMIDT, A. V. and THATCHER, M. eds. (2013): *Resilient Liberalism in Europe's Political Economy*. Cambridge University Press, 2013. ISBN 978-1-107-04153-0.
35. SCHÜRMAN, C and TALAAT, A. (2000): Towards a European Peripherality Index Final Report. [online]. In: *Institut für Raumplanung*, 2000. [15. 11. 2020.] Available online: https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/periph.pdf.
36. SINGER, H. W. (1949): Economic Progress in Underdeveloped Countries. In: *An International Quarterly of Political and Social Science*, Vol. 16, No. 1, pp. 1-11.
37. SINGER, H. W. (1975): *The Strategy of International Development: Essays in the Economics of Backwardness*. London: Palgrave Macmillan, 1975. ISBN 978-0-333-17885-0.
38. STIGLITZ, J. (2019): *People, Power, and Profits: Progressive Capitalism for an Age of Discontent*. W. W. Norton Company, 2019. ISBN 9781324004219.
39. ŠVIHLÍKOVÁ, I. (2015): *Jak jsme se stali kolonií*. Praha : Rybka Publishers, 2015. ISBN 9788087950173.
40. VAROUFAKIS, Y. (2017): *Adults in the Room: My Battle with the European and American Deep Establishment*. Farrar, Straus and Giroux, 2017. ISBN 978-0374101008.
41. WALLERSTEIN, E. (1976): Semi-Peripheral Countries and Contemporary World Crisis. In: *Theory and Society*, Vol. 3, No. 4, pp. 461-484.
42. WERESE, A. M. eds. (2017): *Poland. Competitiveness Report 2017: Internationalization and Poland's Competitive Position*. Warsaw: SGH Warsaw School of Economics, 2017. ISBN 978-83-8030-161-0.
43. WILLIAMSON, O. (1985): *The economic institutions of capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press, 1985.

Contact:

Ing. Jakub Szabó

Faculty of International Relations
 University of Economics in Bratislava
 Dolnozemska cesta 1/b
 852 35 Bratislava 5
 Slovak Republic
 e-mail: jakub.szabo@euba.sk

TOOLS TO SUPPORT THE REGENERATION OF BROWNFIELDS IN THE CZECH REPUBLIC¹

Jaroslav Škrabal ^a – Petra Chmielová ^b

^a School of Business Administration in Karvina, Silesian University in Opava, Univerzitní náměstí 1934/3,
733 40, Karviná, Czech Republic. skrabal@opf.slu.cz

^b School of Business Administration in Karvina, Silesian University in Opava, Univerzitní náměstí 1934/3,
733 40, Karviná, Czech Republic. chmielova@opf.slu.cz

Abstract: The aim of the paper is to make a more detailed overview of tools and institutions focusing on the issue of regeneration brownfields in the Czech Republic. Soil degradation is one of the most important environmental problems facing our society recently. According to the European Environment Agency, living space and construction sites are growing in 28 countries of the European Union every year about 100,000 hectares of land. To solve the regeneration of brownfields the involvement of all stakeholders is important and the use of possible uses of funds for their regeneration. An important aspect is also the individual tools in solving the regeneration of brownfields. It is evident, that not only in the Czech Republic, but in the entire European Union, the occurrence of abandoned buildings and areas is currently more than current.

Key words: Brownfields, Regeneration, National Resources, European Resources

JEL: O18, P 25, R50

Introduction

In the current period marked by the need to address a number of global economic and social challenges in the context of sustainable development of cities and rural municipalities, the issue of regeneration and reuse of brownfields is a topic that can help solve local problems at the local level, especially in the area of undesirable increase in the size of built-up areas and the expansion of the city into the open countryside. Support for the regeneration of brownfields can also contribute to the sustainable development of cities and rural municipalities in terms of its compactness, social responsibility and the general promotion of the trend to use what is already here.

In recent years, regeneration has taken place in many countries brownfields with asustainable land use strategy in one of many ways to prevent urban sprawl and to promote economic development through creating new jobs. Sustainable strategies for the regeneration of abandoned buildings and sites can help companies reduce inefficiencies, waste of free and abandoned localities. The most frequently mentioned obstacle to the conversion of brownfields is the lack of financial resources, limitations associated with uncertainty about the possible costs of environmental assessment and remediation. Brownfields are generally a weakness, threats to cities and municipalities. They endanger the health of citizens, disrupt the landscape and urban intention, they are unsightly and negatively affect local territorial development.

An important element of cooperation in the regeneration process brownfields is a partnership relationship, which is also one of the basic principles of EU regional and structural

¹ This paper was supported by the project SGF/7/2020 „The measures of the public sector for the strengthening of the regeneration potential of brownfields in the area of the Czech Republic“.

This paper was supported by the project SGS/20/2019 „Brownfields in urban and rural space: geographic, economic, business and public administrative contexts and their importance for regional development (BURAN 2)“.

policy. When searching for the overall concept and solution of specific development projects, a conceptual approach is necessary, especially for the public sector, which helps to make the plan legible for other partners.

Currently, the emphasis is on decentralizing regional development decision-making to local initiative, which it presupposes the transfer of decision-making powers and responsibilities, ensuring good information, public involvement and dialogue between all stakeholders. No valuable project could not arise without a strong political will, support, establishing an appropriate legislative framework, control tools and evaluation for effectiveness. Due to the complexity of regeneration brownfields all actors to a greater or lesser extent share the financial or environmental risks of the project and fraud against the public or private entities, ideally also benefit from the successful brownfield regeneration solutions. In the process of regeneration brownfields there is a need for different types of cooperation. One of them is the internal cooperation of the public sector between the state administration and regional or local self-governments. Division of powers between those levels of decision-making is affected by the degree of centralization, it should be as effective as possible.

The aim of the paper is to make a more detailed overview of tools and institutions focusing on the issue of brownfields regeneration in the Czech Republic.

The paper is designed as follows. The Introduction is followed by a Literary Search dealing with the issue of brownfields and strategic documents. Then follows the Methodology of the paper. The third chapter focuses on a more detailed description of actors and financial instruments to support the reuse of abandoned buildings and facilities in the Czech Republic. At the end, the Conclusion is drafted.

1 Literature review

The re-use of brownfields is beneficial for achieving sustainable urban development and a wide range of economic, environmental and social benefits. The type of regeneration may or may not correspond to the views of local people and the sustainability process. When planning the re-use of abandoned buildings and areas, they should take into account the views of local people, especially if the regeneration is co-financed from public funds.²

Brownfields represent significant social and environmental problems around the world³, which are recognized in international companies UN, but also at the level.⁴ Abandoned buildings and grounds they have different origins and they are often an important topic in densely urbanized areas especially in cities.⁵ The level of regeneration of abandoned buildings and areas reflects the cultural and economic development of the country, region, city or village, as it depends on a strategy for sustainable urban development. Variability in the level of regeneration of abandoned buildings and areas in different countries and areas of the city is perceived differently. The central parts of the city are often the most attractive and therefore areas where regeneration will take place most likely to include reconstruction of brownfields for civic amenities and especially for housing. This method of reusing abandoned buildings and areas corresponds of reurbanization trends in the countries of Central and Eastern Europe.⁶ At the end of the 19th century and during the 20th century industrial areas were established in city

² RIZZO, E. – PESCE, M. – GIUBILATO, A. – MARCOMINI, A. – BARTKE, S. (2015): Brownfield regeneration in Europe: Identifying stakeholder perceptions, concerns, attitudes and information needs, p. 437-453.

³ THORNTON, G. – FRANZ, M. – EDWARDS, D. – PAHLEN, G. – NATHANAIL, P. (2007): The challenge of sustainability: incentives for brownfield regeneration in Europe, p. 116-134.

⁴ EC (2012): Guidelines on best practice to limit, mitigate or compensate soil sealing.

⁵ BURINSKIENE, M. – BIELINSKAS, V. – PODVIEZKO, A. – GURSKIENE, V. – MALIENE, V. (2017): Evaluating the significance of criteria contributing to decision-making on brownfield land redevelopment strategies in urban areas, p. 1-17.

⁶ BUZAR, S. – OGDEN, P. – HALL, R. (2007): Splintering urban populations: emergent landscapes of reurbanisation in four European cities, p. 651-677.

centers. However, the dynamic growth of cities during the 20th century caused their integration into densely urbanized inner city.⁷ Previous studies have pointed to a situation where the location of brownfields in the inner city affects the type of regeneration process.^{8,9}

Brownfields regeneration is a demanding process that requires involvement of many stakeholders.¹⁰ Into the issue of regeneration brownfields is involved more actors from different professions.¹¹ A condition for the successful solution of a project for the regeneration of an abandoned building or area is an excellent cooperation of all involved. Cooperation between stakeholders is essential for restoring brownfields to economic viability.¹²

Stakeholders in regeneration or reclamation projects of abandoned buildings and areas they have different and changing perspectives that influence their reuse. A participant is most often defined as an organization, group or person that could be directly associated with a given project of an abandoned building or area.¹³ Strategies for the elimination of brownfields should be an integral part of the development plans of cities and municipalities, because they represent a unique opportunity for the future. Construction of new buildings in open areas is usually cheaper than the option of converting brownfields into production units but the direct revitalization of brownfields can still "pay off" in terms of the sustainability of territorial development.¹⁴

2 Methodology

The second chapter focuses on the methodology of the paper. The aim of the paper is to make a more detailed overview of tools and institutions focusing on the issue of brownfields regeneration in the Czech Republic. For the needs of the paper, information was obtained through individual ministries and institutions that deal with the issue. Furthermore, information was found through strategic documents and, last but not least, institutions that primarily deal with the issue of brownfields in the Czech Republic. Last but not least, the paper lists possible financial instruments from European funds, known primarily as operational programs.

3 Tools and institutions focusing on the issue of brownfields regeneration in the Czech Republic

The next chapter will focus on the existence of brownfields in the Czech Republic and then on the more detailed operation of individual measures that lead to their regeneration. The figure below (figure 1) focuses on the number of abandoned buildings and areas that are located in individual regions at the NUTS 3 level in the Czech Republic.

In the second half of October 2020 a total of 3,330 localities were registered in the National Database of Brownfields. These are localities that are mapped by a search study carried out by the CzechInvest agency in 2007 (a total of 2,355 brownfields were searched) and also by brownfields registered by their owner (registration is public and free). Another source

⁷ FRANTAL, B. – GREER-WOTTEN, B. – KLUSACEK, P. – KREJCI, T. – KUNC, J. – MARTINAT, S. (2015): Exploring spatial patterns of urban brownfields regeneration: The case of Brno, Czech Republic, p. 9-18.

⁸ BJELLAND, M. D. (2004): Brownfield Sites in Minneapolis-St. Paul: The Interwoven Geographies of Industrial Disinvestment and Environmental Contamination, p. 631-657.

⁹ TEMELOVA, J. (2016): Flagship developments and the physical upgrading of the post-socialist inner city: the golden angel project in Prague, p. 169-181.

¹⁰ SOLITARE, L. (2005): Prerequisite Conditions for Meaningful Participation in Brownfields Redevelopment, p. 917-935.

¹¹ DOLEŽALOVÁ, L. (2015): Regenerace Brownfieldu, p. 7.

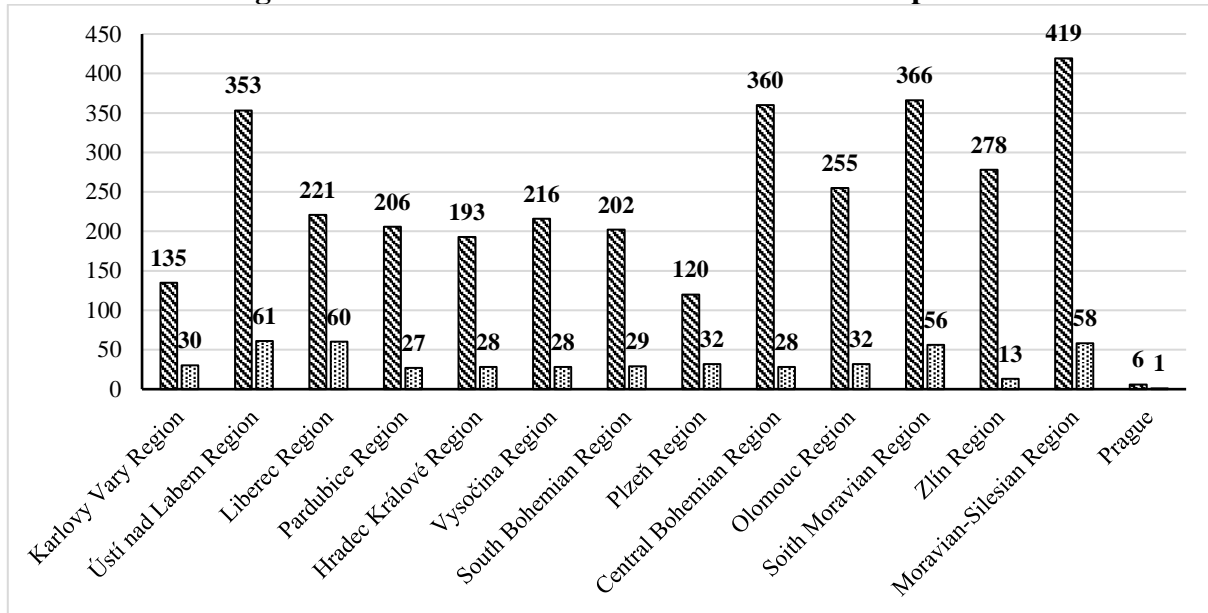
¹² GREEN, T. L. (2018): Evaluating predictors for brownfield redevelopment, p. 229-319.

¹³ CUNDY, A. B. – BARDOS, R. – CHURCH, A. – PUSCHENREITER, M. – FRIESL-HANL, W. – MULLER, I. – NEU, S. – MENCH, M. – WITTERS, N. – VANGRONSVELD, J. (2013): Developing principles of sustainability and stakeholder engagement for gentle remediation approaches: the European context, p. 283-291.

¹⁴ HURNÍKOVA, J. (2009): Brownfieldy a územní rozvoj. Urbanismus a územní rozvoj.

of data on brownfields are CzechInvest's regional regional offices, development agencies and regional institutions. Of these 3,300 localities, a total of 517 localities are currently published. These are sites where we have managed to obtain consent for publication. If you know of a brownfield in your area that is not in the public part of the database, do not hesitate to contact us. We will try to connect with the owner and publish the site.¹⁵

Figure 6: Evidence of brownfields in the Czech Republic



Source: CZECHINVEST (2020): Statistics. [online]. In: Brownfieldy.eu. [Cited. 14. 11. 2020.] Available online: <http://www.brownfieldy.eu/statistiky>. Based on custom adjustments.

The variability of the level of regeneration of abandoned buildings and areas is perceived differently in different countries and parts of the city. The central parts of the city are often the most attractive, and therefore the areas where regeneration will most likely involve the reconstruction of brownfields for civic amenities and especially for housing.¹⁶

There are certain success factors of brownfields regeneration as conditions, circumstances, actors and authorities, which they are key factors contributing to the successful recovery of brownfields.¹⁷ The table below (table 1) shows the basic factors focused on the success of brownfield regeneration.

¹⁵ CZECHINVEST (2020): Statistika. [online]. In: Brownfieldy.eu. [Cited. 14. 11. 2020.] Available online: <http://www.brownfieldy.eu/statistiky/>

¹⁶ HAGGET, P. (2001). Geography a global Synthesis, p. 43.

¹⁷ FRANTAL, B. – KUNC, J. – KLUSACEK, P. – MARTINAT, S. (2015): Assessing Success Factors of Brownfields Regeneration: International and Inter-Stakeholder Perspective, p. 91-107.

Table 1: Success factors of brownfield regeneration

General factors (the macro level)	<ul style="list-style-type: none"> Legislative instruments, spatial planning instruments, economic instruments (tax benefits, subsidies, bank loans, foreign direct investments, availability of information and databases, education).
Localization factors (the meso level)	<ul style="list-style-type: none"> Location of brownfields, transport accessibility, socio-demographic structure of the local population, an unemployment rate, business environment, public involvement.
Specific site factors (the micro level)	<ul style="list-style-type: none"> Original use of the territory, area, number and condition of real estate, soil quality and the degree of its pollution, available infrastructure, clarified ownership, demolition and regeneration costs.

Source: FEBER, U. – NATHANAIL, P. – BARGATT JACKSON, J. – GORSKI, M. – KRYZWON, R. – DROBIEC, L. – PETRIKOVA, D. – FINKA, M. (2006): Příručka brownfields – Interdisciplinární nástroj zaměřený na problematiku regenerací brownfields, p. 18. *Based on custom adjustments.*

In the Czech Republic, clarified ownership is a significant factor contributing to successful regeneration.^{18,19,20} Other important factors for successful regeneration include the level of Environmental impact and the total cost of revitalization and decontamination.²¹

Regeneration of brownfields is a task of urban and regional policy of the state.²² The process of restoring devastated territories does not depend only on the central policy setting by the authorities state administration, on the contrary, it depends on an active approach territorial self-government, which should promote sustainable development in the territory.^{23,24}

The table below (table 2) focuses on the actors in the process regenerate brownfields.

Table 2: Actors in the process of brownfield regeneration

Local level	<ul style="list-style-type: none"> Local government, brownfield owners, investors, financial institutions, citizens, NGOs
Regional level	<ul style="list-style-type: none"> Regional authorities, regional financial institutions, regional investors, regional development agencies
National level	<ul style="list-style-type: none"> Government, parliament, relevant authorities and institutions, national regulatory authorities, national financial institutions, state investors
Transnational level	<ul style="list-style-type: none"> EU institutions, global owners of brownfields, global investors, global financial institutions

Source: FEBER, U. – NATHANAIL, P. – BARGATT JACKSON, J. – GORSKI, M. – KRYZWON, R. – DROBIEC, L. – PETRIKOVA, D. – FINKA, M. (2006): Příručka brownfields – Interdisciplinární nástroj zaměřený na problematiku regenerací brownfields, p. 20. *Based on custom adjustments.*

¹⁸ DOLEŽELOVÁ, L. – BERGATT JACKSON, J. (2008): Brownfieldy-pohled do strategií vlastníků lokalit, p. 14-20.

¹⁹ FRANTAL, B. – GREER-WOTTEN, B. – KLUSACEK, P. – KREJCI, T. – KUNC, J. – MARTINAT, S. (2015): Exploring spatial patterns of urban brownfields regeneration: The case of Brno, Czech Republic, p. 9-18.

²⁰ TURECKOVA, K. – NEVIMA, J. – ŠKRABAL, J. – MARTINAT, S. (2018): Uncovering patterns of location of brownfields to facilitate their regeneration: Some remarks from the Czech Republic, p. 1-14.

²¹ OSMAN, R. – FRANTAL, B. – KUNC, J. – KLUSACEK, P. – MARTINAT, S. (2014): Faktory revitalizace brownfieldů v České republice, p. 605-612.

²² MAIER, K. – ČTYROKÝ, J. (2000): Ekonomika územního rozvoje, p. 46.

²³ BERGATT JACKSON, J. (2005). Brownfields snadno a lehce, p. 15.

²⁴ KADERÁBKOVÁ, B. – PIECHA, M. (2009): Brownfields: jak vznikají a co s nimi, p. 78.

The next part of the paper will focus on regulatory competencies in relation to brownfields and individual financial structures (national, European), which can then be used for possible regeneration of brownfields in the Czech Republic.

Table 3 pays attention to regulatory competencies in relation to brownfields, from the perspective of individual ministries of the Czech Republic and other public institutions. The table is further divided into conceptual documents, which list individual strategies and policies focused on the activities of the ministries and legislative documents that mention individual laws in relation to brownfields in the activities of public institutions.

Table 3: Regulatory competence in relation to brownfields

	Conceptual documents	Legislation
Ministry of the Environment	<ul style="list-style-type: none"> • Sustainable development strategy • Environmental policy 	<ul style="list-style-type: none"> • Act No. 114/1992 Coll., On nature and landscape protection • Act No. 334/1992 Coll., On the protection of the original agricultural fund • Act no. 100/2001 Coll., On assessment of environmental impacts
Ministry of Regional Development	<ul style="list-style-type: none"> • Regional Development Strategy 2014 - 2020 • Territorial Development Policy 2008 • Policy of Architecture and Building Culture of the Czech Republic 2014 • Partnership agreement 2014 - 2020 • Strategy of Regional Development of the Czech Republic 2021+ 	<ul style="list-style-type: none"> • Act No. 183/2006 Coll., On Spatial Planning and Building Regulations • Act No. 248/2000 Coll., On the support of regional development • Act No. 134/2016 Coll., On the award of public contracts
Ministry of Industry and Trade	<ul style="list-style-type: none"> • National Brownfields Regeneration Strategy 2008 • National Brownfields Regeneration Strategy 2019 - 2024 	<ul style="list-style-type: none"> • Act No. 72/2000 Coll., On investment incentives
Ministry of Agriculture	<ul style="list-style-type: none"> • Strategy of the Ministry of Agriculture of the Czech Republic with a view to 2030 	<ul style="list-style-type: none"> • Act No. 229/1991 Coll., On the regulation of ownership relations to land and other agricultural property • Act No. 139/2002 Coll., On land improvements and land offices
Ministry of Finance		<ul style="list-style-type: none"> • Tax laws
Government of the Czech Republic	<ul style="list-style-type: none"> • Economic Strategy of the Czech Republic 2015 - 2020 	<ul style="list-style-type: none"> • Act No. 215/2004 Coll., On the regulation of certain relations in the field of public support and on the amendment of the Act on the Support of Research and Development • Government resolution
Regions (NUTS 3)	<ul style="list-style-type: none"> • Principles of territorial development • Regional development program • Regional action plans for the implementation of the Strategy of Regional Development of the Czech Republic 2014 – 2020 	<ul style="list-style-type: none"> • Decrees

Villages (LAU 2)	<ul style="list-style-type: none"> • Development program • Strategic plan • Spatial plan of the village • Local action group 	<ul style="list-style-type: none"> • Decrees
------------------	--	---

Source: Ministry of Industry and Trade (2019): Národní strategie regenerace brownfieldů 2019-2024, p. 31.
Based on custom adjustments.

The table below pays attention to the possibility of using financial instruments within individual national and European resources in the regeneration process brownfields.

Table 4: Financial actors tackling brownfields

	National Resources	National Resources
Ministry of the Environment	<ul style="list-style-type: none"> • Removal of old environmental burdens • Elimination of the consequences of mining activities before privatization 	<ul style="list-style-type: none"> • OP environment
Ministry of Regional Development		<ul style="list-style-type: none"> • Integrated regional operational program
Ministry of Industry and Trade	<ul style="list-style-type: none"> • Business Real Estate and Infrastructure Support Program 	<ul style="list-style-type: none"> • OP Enterprise and Innovation for Competitiveness
Ministry of Agriculture		<ul style="list-style-type: none"> • Rural development program
Ministry of Finance		
Government of the Czech Republic		<ul style="list-style-type: none"> • OP Research, Development and Education
Regions (NUTS 3)	<ul style="list-style-type: none"> • Regional budget 	
Villages (LAU 2)	<ul style="list-style-type: none"> • Municipal budget 	

Source: Ministry of Industry and Trade (2019): Národní strategie regenerace brownfieldů 2019-2024, p. 32.
Based on custom adjustments.

The next table (table 5) will focus on the financial support of brownfields regeneration in the Czech Republic from the point of view of selected operational programs that focus on the regeneration process brownfields and its reuse.

Table 5: Financial support for the regeneration of brownfields

Name	Guarantor	The focus of the program
Regeneration and Commercial Use of brownfields Programme	<ul style="list-style-type: none"> • The guarantor of this programme is the Ministry of Industry and Trade of the Czech Republic and the designated organisation is CzechInvest. 	<ul style="list-style-type: none"> • The objective of the programme is financial support for municipalities and regions for the purpose of revitalisation and refurbishment of obsolete and unused sites and their subsequent conversion into industrial and commercial premises of up to 10 ha.
IROP	<ul style="list-style-type: none"> • The guarantor of the Integrated Regional Operational Programme is the Ministry of Regional Development of the Czech Republic 	<ul style="list-style-type: none"> • The objectives of the programme are to ensure balanced development are to ensure balanced development of sites and to improve public services and public administration in order to increase competitiveness and ensure

		sustainable development in town cities and regions.
Business Properties and Infrastructure Support Programme	<ul style="list-style-type: none"> The guarantor of this programme is the Ministry of Industry and Trade of the Czech Republic and the designated organisation is CzechInvest. 	<ul style="list-style-type: none"> The objective of the programme is financial support for municipalities, regions and state organisations in projects involving construction and development of business properties and regeneration of brownfields including related infrastructure.
OPE	<ul style="list-style-type: none"> The guarantor of the Operational Programme Environment is the Ministry of the Environment of the Czech Republic. 	<ul style="list-style-type: none"> The programme supports improvement of air and water quality, elimination of waste and ecological burdens, protection and care of nature and landscape, and energy savings.
OPEIC Properties Programme	<ul style="list-style-type: none"> The guarantor of the Operational Programme Enterprise and Innovation for Competitiveness is the Ministry of Industry and Trade of the Czech Republic and the designated organisation is the Enterprise and Innovation Agency. 	<ul style="list-style-type: none"> The objective of the programme is to support small and medium-sized enterprises in the modernising obsolete and spatially and technically unsuitable buildings in all regions of the Czech Republic outside of the city of Prague.
Rural Development Programme	<ul style="list-style-type: none"> The guarantor of the Rural Development Programme is the Ministry of Agriculture of the Czech Republic. 	<ul style="list-style-type: none"> The programme contributes to the development of rural areas in the Czech Republic on the bases of permanently sustainable development improvement of the condition of the environment and reduction of the negative impacts of intensive agricultural practises.

Source: CZECHINVEST (2020): Financial support. [online]. In: Brownfieldy.eu. [Cited. 14. 11. 2020.] Available online: <http://www.brownfieldy.eu/financni-podpora/>. *Based on custom adjustments.*

The table below focuses on the individual public institutions in the role of regeneration brownfields in the Czech Republic. These are six public institutions that participate in monitoring, evaluation, financial advice within the process of reuse of abandoned buildings and premises in the Czech Republic within the coordination of the CzechInvest agency.

Table 6: Public institutions in the regeneration of brownfields

Name	Description
Contaminated Sites Databases System	<ul style="list-style-type: none"> Contaminated Sites Database System the Contaminated Sites Databases System records information on contaminated and potentially contaminated sites and ecological damage. As of March 2017, nearly five thousand sites were registered in the system.
RIS	<ul style="list-style-type: none"> The Regional Information Service is administered by the Ministry of Regional Development of the Czech Republic. The system is focused particularly on the economic, social and natural environments, administrative structure, public administration and local authorities, aid. etc.
Research Institute for Soil and Water Conservation	<ul style="list-style-type: none"> The Research Institute for Soil and Water Conservation administers the Land Usage Limits application, analyses the availability of land included in the lower categories of the Agricultural Land Fund and displays agricultural brownfields.

Partnership for Czech Brownfields	<ul style="list-style-type: none"> • Thus project if focused in intensive exchange of experience in the area of brownfield regeneration.
CENIA	<ul style="list-style-type: none"> • The Czech Environmental Information Agency is a contributory organisation of the Ministry of the Environment of the Czech Republic that collects, assesses, interprets and distributes information about the environment.
Office for Government Representation in Property Affairs	<ul style="list-style-type: none"> • This office prepares legal standpoints in individual matters involving state property on the basic of requests form organisational units of the government and government organisations.
Industrial Heritage Research Centre	<ul style="list-style-type: none"> • The industrial Heritage Research Centre of the Faculty of Architecture at the Czech Technical University in Prague maps industrial heritage and monuments to technology and industry in the Czech Republic from the perspective of the history and theory of architecture monument preservation and urban planning.

Source: CZECHINVEST (2020): Public institutions. [online]. In: Brownfieldy.eu. [Cited. 14. 11. 2020.] Available online: <http://www.brownfieldy.eu/brownfieldove-prostredi/>. *Based on custom adjustments.*

Conclusion

This paper dealt with the issue of brownfields in the Czech Republic. The aim of the paper was to provide a more detailed overview of tools and institutions focusing on the issue of brownfields regeneration in the Czech Republic. The authors of the paper described in more detail the situation within individual institutions and their possible strategies that focus on the situation. It was also found that the exit of abandoned buildings and areas is more than evident in the Czech Republic. An important factor in brownfields regeneration process is the involvement of individual stakeholders in this situation. Last but not least, it is important to have a clear strategy and vision for the use of brownfields.

If brownfields are to be systematically supported (greater emphasis is placed on their preferential use), will be important following the example of Western European experience, link regeneration objectives with spatial and regional planning objectives and tools. This connection also corresponds to the development of the EU subsidy policy, which requires the inclusion of the territorial dimension, the integration of projects and better measurability of the achieved results.

Abandoned buildings and sites that are located in the centres or the inner parts of municipalities and cities generally stand a better chance to be potentially regenerated and reused. Abandoned buildings and sites located in the outer parts of municipalities and cities are rather little attractive for potential investors and developers who are interested in the opportunity to regenerate and reuse brownfields. These include primarily areas more distant from the centres that are of no added value for the investors.²⁵ The interest of foreign investors about brownfields is currently minimal, because for them their regeneration represents an extra activity. Due to growing support from the state and the lack of available land (greenfields), we can expect increasing demand in the future after being abandoned buildings and campuses.²⁶

References:

1. BERGATT JACKOSN, J. (2005). *Brownfields snadno a lehce*. Příručka zejména pro pracovníky a zastupitele obcí. Praha: Institut pro udržitelný rozvoj sídel, 2005.
2. BJELLAND, M. D. (2004): Brownfield Sites in Minneapolis-St. Paul: The Interwoven Geographies of Industrial Disinvestment and Environmental Contamination. In: *Urban Geography*, 2004, Vol. 25, No. 7, pp. 631-657. ISSN 0272-3638.

²⁵ SKRABAL, J. (2020): What can we Learn from Brownfield Databases? Exploring Specifics of the Location of Brownfields in the Czech Republic, p. 199.

²⁶ SKRABAL, J. – CHMIELOVA, P. (2019): Identification of the Factors Affecting Business Development in the Statutory City of Karviná, p. 984.

3. BURINSKIENE, M. – BIELINSKAS, V. – PODVIEZKO, A. – GURSKIENE, V. – MALIENE, V. (2017): Evaluating the significance of criteria contributing to decision-making on brownfield land redevelopment strategies in urban areas. In: *Sustainability*, Vol. 9, No. 5, pp. 1-17. ISSN 2071-1050.
4. BUZAR, S. – OGDEN, P. – HALL, R. (2007): Splintering urban populations: emergent landscapes of reurbanisation in four European cities. In: *Urban Studies*, 2007, Vol. 44, No. 4, pp. 651-677. ISSN 0042-0980.
5. CUNDY, A. B. – BARDOS, R. – CHURCH, A. – PUSCHENREITER, M. – FRIESLHANL, W. – MULLER, I. – NEU, S. – MENCH, M. – WITTERS, N. – VANGRONSVELD, J. (2013): Developing principles of sustainability and stakeholder engagement for gentle remediation approaches: the European context. In: *Journal of Environmental Management*, 2013, Vol. 129, No. 15, pp. 283-291. ISSN 0301-4797.
6. CZECHINVEST (2020): Statistika. [online]. In: Brownfieldy.eu. [Cited. 14. 11. 2020.] Available online: <http://www.brownfieldy.eu/statistika/>
7. DOLEZALOVA, L. (2015): *Regenerace Brownfieldu*. Praha: IREAS, 2015. IREAS. ISBN 978-80-86684-96-3.
8. DOLEZALOVA, L. – BERGATT JACKSON, J. (2008): *Brownfieldy-pohled do strategií vlastníků lokalit*. Projekt výzkumu MMR, č. 41/04, „Revitalizace deprimujících zón pro veřejnou správu, část 9“. Institut pro udržitelný rozvoj sídel, 2008.
9. EC (2012): Guidelines on best practice to limit, mitigate or compensate soil sealing. [online]. In: European Commission. [Cited. 14. 11. 2020.] Available online: https://ec.europa.eu/environment/soil/pdf/guidelines/pub/soil_en.pdf.
10. FRANTAL, B. – GREER-WOTTEN, B. – KLUSACEK, P. – KREJCI, T. – KUNC, J. – MARTINAT, S. (2015): Exploring spatial patterns of urban brownfields regeneration: The case of Brno, Czech Republic. In: *Cities*, 2015, Vol. 44, pp. 9-18. ISSN 0264-2751.
11. FRANTAL, B. – KUNC, J. – KLUSACEK, P. – MARTINAT, S. (2015): Assessing Success Factors of Brownfields Regeneration: International and Inter-Stakeholder Perspective. *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, 2015, No. 44, pp. 91 – 107. ISSN 2247-8310.
12. GREEN, T. L. (2018): Evaluating predictors for brownfield redevelopment. In: *Land Use Policy*, 2018, Vol. 73, pp. 299-319. ISSN 0264-8377.
13. HAGGET, P. (2001). *Geography a global Synthesis*. Prentice Hall, 2001. ISBN 978-0-582-32030-7.
14. HURNIKOVA, J. (2009): Brownfieldy a územní rozvoj. Urbanismus a územní rozvoj. [online]. In: Ústav územního rozvoje [Cited. 14. 11. 2020.] Available online: http://www.uur.cz/images/publikace/uur/2009/2009-06/01_brownfieldy%20rozvoj.pdf.
15. KADERABKOVA, B. – PIECHA, M. (2009): *Brownfields: jak vznikají a co s nimi*. Praha: C. H. Beck, 2009. ISBN 978-80-7400123-9.
16. MAIER, K. – CTYROKY, J. (2000): *Ekonomika územního rozvoje*. Praha: Grada Publishing, 2000. ISBN 80-7169-644-7.
17. OSMAN, R. – FRANTAL, B. – KUNC, J. – KLUSACEK, P. – MARTINAT, S. (2014): Faktory revitalizace brownfieldů v České republice. In Klímová, V., Žitek, V. XVII. Mezinárodní kolokvium o regionálních vědách. Sborník příspěvků [online]. Brno: Masarykova univerzita, 2014, pp. 605 – 612. ISBN 978-80-210-6840-7.
18. RIZZO, E. – PESCE, M. – GIUBILATO, A. – MARCOMINI, A. – BARTKE, S. (2015): Brownfield regeneration in Europe: Identifying stakeholder perceptions, concerns, attitudes and information needs. In: *Land Use Policy*, 2015, Vol. 48, pp. 437-453. ISSN 0264-8377.

19. SOLITARE, L. (2005): Prerequisite Conditions for Meaningful Participation in Brownfields Redevelopment. In: *Journal of Environmental Planning and Management*, 2005, Vol. 48, No. 6, pp. 917-935. ISSN 1360-0559.
20. SKRABAL, J. (2020): What can we Learn from Brownfield Databases? Exploring Specifics of the Location of Brownfields in the Czech Republic. In: *Geographia Technica*, 2020, No. 2, pp. 199.
21. SKRABAL, J. – CHMIELOVA, P. (2019): Identification of the Factors Affecting Business Development in the Statutory City of Karviná. In: *International Relations 2019: Current Issues of World Economy and Politics*. Conference Proceedings 20th International Scientific Conference at Smolenice Castle 28th - 29th November 2019, pp. 984. ISBN 978-80-225-4686-7.
22. TEMELOVA, J. (2016): Flagship developments and the physical upgrading of the post-socialist inner city: the golden angel project in Prague. In: *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*, 2016, Vol. 89, No. 2, pp. 169-181. ISSN 0435-3684.
23. THORNTON, G. – FRANZ, M. – EDWARDS, D. – PAHLEN, G. – NATHANAIL, P. (2007): The challenge of sustainability: incentives for brownfield regeneration in Europe. In: *Environmental Science & Policy*, 2007, Vol. 10, pp. 116–134. ISSN 1462-9011.
24. TURECKOVA, K. – NEVIMA, J. – SKRABAL, J. – MARTINAT, S. (2018): Uncovering patterns of location of brownfields to facilitate their regeneration: Some remarks from the Czech Republic. MDPI: Sustainability, 2018, Vol. 10, No. 6, pp. 224-237. ISSN 2071-1050.

Contacts:

Ing. Jaroslav Škrabal

School of Business Administration in Karviná
 Silesian University in Opava
 Univerzitní náměstí 1934/3
 733 40 Karviná
 Czech Republic
 e-mail: skrabal@opf.slu.cz

Ing. Petra Chmielová

School of Business Administration in Karviná
 Silesian University in Opava
 Univerzitní náměstí 1934/3
 733 40 Karviná
 Czech Republic
 e-mail: chmielova@opf.slu.cz

O SÚČASNEJ TEÓRII VOJNY¹

OF THE CURRENT THEORY OF WAR

František Škvrnda

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: frantisek.skvrnda@euba.sk

Abstrakt Stručná charakteristika súčasnej teórie vojny v kontexte zmien v medzinárodných vzťahoch po rozpade bipolarity. Dve stránky súčasnej teórie vojny v nadväznosti na definíciu C. von Clausewitza: všeobecný historicko-spoločenský, najmä politický fenomén a súhrn špecifických sociálnych (vojensko-odborných vojensko-technických) činností. Stručný prehľad diferenciacie teoretických názorov na vojnu. Charakteristika prístupov k chápaniu novej vojny. Koncepcia nových vojen M. Kaldorovej a jej prejavy v súčasnom svete.

Kľúčové slová: vojna, definícia vojny, teória vojny, nové vojny

JEL: Z00

Abstract A brief description of the current theory of war in the context of changes in international relations after the collapse of bipolarity. Two aspects of contemporary theory of war following the definition of C. von Clausewitz: general historical-social, especially political phenomenon and a summary of specific social (military-professional military-technical) activities. A brief overview of the differentiation of theoretical views on war. Characteristics of approaches to understanding the new war. The concept of new wars by M. Kaldor and its manifestations in the contemporary world.

Key words: war, definition of war, theory of war, new wars

JEL: Z00

Úvod

Mnohostranný rozvoj súčasnej civilizácie sa prejavuje v rôznych podobách „schúlostivenia“ ľudí, čo vidieť aj na poklese záujmu o vojenskú službu. Napriek tomu dochádza naďalej k vojnám, ktoré kruto sprevádzajú dejiny od nepamäti. Aj v súčasnosti je vo svete aktívnych viacero rôzne veľkých ozbrojených konfliktov, z ktorých sú najväčšie vojna v Afganistane (od 2001), vojna v Sýrii (od 2011) a vojna v Jemene (od 2015). Od začiatku storočia došlo k niekoľkým desiatkam takýchto konfliktov. Najväčším z nich bola invázia USA a ich spojencov do Iraku (2003 – 2011). Z minulého storočia doznievala druhá konžská vojna (1998 – 2003), v ktorej zomrelo najmä v dôsledku sociálno-ekonomického rozvratu po bojoch podľa niektorých odhadov vyše 5 miliónov osôb.

Následkami vojen sú v prvom rade obeť na životoch (rastie relatívny počet civilistov medzi obeťami), ale aj materiálne škody (ničenie infraštruktúry). Po skončení bojov je spoločnosť spravidla destabilizovaná, čo sa prejavuje najmä v jej sociálno-ekonomickom a morálnom rozvrate. Môže dôjsť aj k poškodeniu životného prostredia a iným komplikáciám. Vzniká nová oblasť spoločenských aktivít – postkonfliktná rekonštrukcia, ktorá je nákladná i náročná a dosiaľ je málo efektívna.

¹ Príspevok bol spracovaný v rámci projektu VEGA č. 2/0152/20 Tendencie vývoja súčasného kapitalizmu – protirečenia a konflikty.

V závislosti na vedecko-technickom rozvoji spoločnosti a politických, sociálno-ekonomických a kultúrnych procesoch, sa vyvíjajú aj vojny a objavujú sa v nich nové prvky. Ich podstatou je stále politika, ako zdôraznil vo svojej definícii v prvej polovici 19. storočia C. von Clausewitz, ale podoby vojen, prostriedky, ktoré sa v nich používajú, spôsoby ich vedenia a pod. sa menia.

Cieľom príspevku je stručne charakterizovať súčasnú teóriu vojny a poukázať v nej na percepciu zmien, ku ktorým dochádza vo vojnách v medzinárodnej i vnútroštátnej dimenzii po rozpade bipolarity a poukázať na koncepciu nových vojen M. Kaldorovej. Pri spracovaní textu sa použili predovšetkým všeobecné vedecké metódy analýzy, syntézy a komparácie.

1 O teórii vojny, jej chápaní a základných otázkach

Vzhľadom na veľké množstvo vojen v dejinách, odlišnosti ich podôb v čase a priestore a rôzne spôsoby ich poznávania, je terminologickým problémom už samotný názov teórie, ktorá vojnu skúma. Ide však o jednu z najstarších sociálno-filozofických tém, ktorá sa v 20. storočí „rozvetvila“ na viaceré oblasti, ale udržiava si relatívnu komplexnosť. Na základe definície vojny C. von Clausewitza „vojna je len pokračovaním politiky inými prostriedkami“², ktorá je v západnej literatúre aj dnes považovaná za východiskovú, sa teória vojny rozdeľuje na dve navzájom neoddeliteľne spojené oblasti (stránky) vojny.

V prvej stránke je vojna charakterizovaná ako všeobecný historicko-spoločenský, v prvom rade politický fenomén. Poukazuje sa pri tom aj na to, že ide o typ (druh) sociálneho konfliktu, ktorý je jeho najvyhranenejšou podobou, najvyšším stupňom. Vojna je podľa O. Krejčího „fyzický konflikt, boj skupín organizovaných ozbrojencov“³. V rôznych materiáloch, ktoré hodnotia vojnu v súčasnosti, sa uvádza ako jej prvý formálny znak počet obetí spravidla za rok. Podľa Heideľberského inštitútu pre výskum medzinárodných konfliktov (*Das Heideberger Institut für Internationale Konfliktforschung*) sa za vojnu považuje konflikt, v ktorom dôjde v jeho dôsledku najmenej k 1 000 úmrtiam za kalendárny rok a je do neho zapojený minimálne jeden štát. V ročenke SIPRI YEARBOOK 2020 sa uvádza, že v ozbrojenom konflikte vysokej intenzity je od 1 000 do 9 999 úmrtí a vo veľkom ozbrojenom konflikte 10 000 a viac úmrtí v bojoch za rok⁴.

Druhou stránkou teórie vojny je charakteristika vojny ako súhrnu špecifických sociálnych (vojensko-odborných, vojensko-technických) činností, v ktorých sa používajú zvláštne nástroje (prostriedky) – zbrane a s nimi spojené postupy. Niekedy sa označuje aj za vojenstvo (nemecky *Militärwesen*, rusky *военное дело*)⁵, ktoré sa chápe ako oblasť poznania a praxe, zahŕňajúca vojny, ozbrojené sily (ich výstavbu, prípravu a činnosť v čase mieru i vojny ako aj prípravu obyvateľstva k vojne), vojakov, zbrane a vojenskú techniku a pod.

Táto činnosť sa spája aj s vojenským umením, ktoré zdôraznil v spojení so sociálno-filozofickým pohľadom na vojnu čínsky mysliteľ Sun-c' už v 5. stor. pred n. l.⁶ Pojednania na tému vojenského umenia napísali aj N. Machiavelli a Napoleon i iní a téma je doteraz rozšírená najmä v ruskojazyčnej literatúre⁷. Vojenské umenie sa všeobecne charakterizuje ako teória a prax prípravy a vedenia vojnových (bojových) činností na pevnine, mori a vo vzdušnom (kozmickej) priestore. V užšom význame sa na označenie týchto činností

² VOM KRIEGE (1832). *Hinterlassenes Werk des Generals Carl von Clausewitz* (hrsg. von M. von Clausewitz), s. 18.

³ KREJČÍ, O. (2014): *Mezinárodní politika*, s. 461.

⁴ DAVIS, I. and van der LIJN, J.: 2. Global developments in armed conflicts, peace processes and peace operations. [online]. In *SIPRI Yearbook 2020 Armaments, Disarmament and International Security*.

⁵ V angličtine sa používa na označenie tohto fenoménu pojem *military science*.

⁶ Túto stránku vojny Pozri SUN-C' (2013): *Umenie vojny*.

⁷ Pozri: ABATUROV, V. i dr. (2011): *Istorija vojnogo iskusstva*; USIKOV, A. V. i dr., pod obščeĭ red A. S. RUKŠINA (2009): *Vojennoje iskusstvo v lokal'nykh vojnakh i vooružennykh konfliktach*.

používa pojem vojenská stratégia⁸. Od tejto stránky teoretickej charakteristiky vojny ako špecifického organizačno-technického fenoménu budeme v príspevku abstrahovať.

V nemčine sa spravidla používa pojem die Theorie des Krieges a v ruštine je to tiež teória vojny (теория войны), ale v anglojazyčnej literatúre sa stretne sa dvomi pomenovaniami theory of war a theory of warfare, ktoré sa však považujú za synonymá. Z terminologického hľadiska sa používa aj pojem teória vojny. Ide spravidla o parciálne teórie, ktoré sa pri pohľade na vojnu zaoberajú jej určitým typom (druhom, podobou). Tieto teórie možno rozdeliť do dvoch skupín, ktoré sa vo svojom vnútri ďalej diferencujú.

V prvej skupine sa poukazuje najmä na to, že vojny sa môžu najmä z hľadiska príčin vzniku interpretovať v rozdielnych teoretických, popr. metodologických rámcoch. Ide najmä o biologické, psychologické, sociologické, mnohostranné, niekedy aj náboženské teórie príčin vojen.

Špecifickým aspektom teórie vojny je problém spravodlivej vojny, ktorý má historické korene v staroveku⁹. Po druhej svetovej vojne sa objavila nová protirečivá dimenzia spojená so spravodlivosťou vojen – svetová raketovo-jadrová vojna. Tému v podmienkach 20. storočia podnetným spôsobom, najmä v kontexte vietnamskej vojny USA nastolil M. Walzer¹⁰. Spravodlivosť vojny má nielen morálnu ale aj právnu stránku spravodlivosti vojen a ide v nej o dimenzie: ius ad bellum¹¹ (právo na vojnu – oprávnenosť vedenia vojny bojujúcou stranou) a ius in bello¹² (právo vo vojne – primeranosť spôsobov vedenia vojny).

V niektorých zdrojoch sa charakterizujú v protirečivej jednote teoretické pohľady (názory) na vojnu a mier¹³. Téma vojny a mieru je úzko spojená aj s teóriou medzinárodných vzťahov, kde ju nastolil v 60. rokoch minulého storočia dnes už v kultovej práci Vojna a mier medzi národmi R. Aron¹⁴. Problém sa ďalej skúma aj v súčasnosti najmä v súvislosti s rozpadom bipolarity v medzinárodných vzťahoch a pôsobením globalizácie¹⁵. V kontexte vojny a mieru sa analyzujú aj fenomény militarizmu a pacifizmu. Možno poukázať aj na teóriu vojny, ktorá bola v socialistickej spoločnosti považovaná za súčasť „oficiálnej“ teórie prezentovanej ako marxisticko-leninské učenie o vojne a armáde, kde sa zvyrazňovala triedna podmienenosť vojen¹⁶.

V druhej skupine sa pohľad na vojny diferencuje a poukazuje sa na to, že majú rozdielne podoby. Za kritérium rozlišovania vojen sa považujú najmä historický čas (vojna staroveká, stredoveká, moderná, nová,...), rozsah (vojna malá, veľká, lokálna, svetová, obmedzená, totálna...), použité zbrane (vojna pozemná, námorná, letecká, kozmická/?/,...), charakter bojujúcich strán (vojna koloniálna, občianska, partizánska,...). V tomto delení (klasifikácii) možno vyčleniť nespočítateľné množstvo typov (druhov, foriem) vojen. Tak sa napríklad v posledných rokoch sa dostala do popredia hybridná vojna¹⁷ a v jej rámci i samostatne sa zvyrazňujú informačné a kybernetické aspekty súčasných vojen.

Podnetnú klasifikáciu názorov na vojnu načrtol B. Orend, ktorý v nich vymedzuje tri základné skupiny. Prvou skupinou je realizmus, ktorý charakterizuje ako pesimistický extrém a delí ho na klasický a štrukturálny. Súhrnný názor na vojnu v skupine: všetko sa dá (ide).

⁸ Pozri: GRAY, C. S. (1999): *Modern Strategy*; BLACK, J. (2020): *Military Strategy: A Global History*.

⁹ Pozri: BRUNSTETTER, D. R. - O'DRISCOLL, C. (Eds.) (2017): *Just War Thinkers: From Cicero to the 21st Century*.

¹⁰ Pozri: WALZER, M. (1977): *Just and Unjust Wars*.

¹¹ VELEK, J. (2014): *Kapitoly z teórie spravodlivej války*, s. 19 – 98.

¹² Tamtiež, s. 184 – 223.

¹³ DOYLE, M. W. (1997): *Ways of War and Peace: Realism, Liberalism, and Socialism*.

¹⁴ ARON, R. (1962): *Paix et Guerre entre les nations*.

¹⁵ GRAY, C. S. (2007): *War, Peace, and International Relations. An Introduction to Strategic History*.

¹⁶ Pozri: BARTENEV S. A., BONDARENKO, V. M., VOLKOGONOV, D. A. i dr. (1984): *Marxistsko-leninského učenie o vojne i armiji*.

¹⁷ IVANČÍK, R. (2016): Teoretické východiská skúmania hybridnej vojny – vojny 21. storočia.

Druhú skupinu tvorí teória spravodlivej vojny a právo ozbrojeného konfliktu, ktoré označuje za strednú cestu. Vyčleňuje tradičnú a revizionistickú teóriu spravodlivej vojny. Súhrnný názor na vojnu v skupine: niekedy, niečo sa dá (ide). Tretiu skupinu predstavuje pacifizmus, ktorý je optimistický extrém a kde sa nachádza náboženský a svetský pacifizmus. Súhrnný názor na vojnu v skupine: nič sa v nej nedá (nejde)¹⁸.

2 O spôsoboch chápania nových vojen a prístupoch k ich skúmaniu

Pojem nová vojna možno chápať tromi spôsobmi, ktoré závisia od nášho pohľadu na vojnu, ako vyvíjajúci, meniaci sa fenomén. Prvým spôsobom je všeobecný jazykový význam – každý vojna je na svojom začiatku nová. Druhý spôsob sa spája s novou vojnou predovšetkým ako meniacou sa podobou vojny spojenou s jej druhom (typom), ktorý vzniká v určitých – nových – politických (spoločenských) podmienkach a má viacero znakov odlišujúcu ho od predchádzajúcich – starých – vojen. Tretí spôsob predstavuje nová vojna ako terminus technicus, ako kvalitatívne nový typ (druh) vojny. Hranica medzi druhým a tretím spôsobom chápania novej vojny je relatívna.

V druhej polovici 20. storočia sa pohľad na vojnu ako pokračovanie politiky dostal do nových súvislostí pod vplyvom dvoch navzájom spojených príčin. Prvou príčinou bolo vytvorenie bipolárneho systému medzinárodných vzťahov so špecifickou mocenskou rovnováhou v planetárnom rozmere. Druhou príčinou bolo masové zavádzanie raketovo-jadrových zbraní spojené s ďalšími technickými inováciami vo vojenskej oblasti. Zaradenie raketovo-jadrových zbraní do výzbroje moderných ozbrojených síl a ich možné použitie zásadným spôsobom zmenilo dovtedajšie pohľady na vojnu, lebo v podmienkach bipolárneho usporiadania medzinárodných vzťahov neumožňovala táto hrozba ani jednej z dvoch protistojacich strán počítať s úplným či konečným víťazstvom. Hrozba vypuknutia svetovej raketovo-jadrovej vojny sa netýkala len chápania spravodlivej vojny, ako sme už uviedli, ale súvisela aj s meniacim sa pohľadom na tradičné (staré?) chápanie vojny v „nukleárnom veku“¹⁹. Po vytvorení strategickej rovnováhy medzi ZSSR a USA v 60. rokoch minulého storočia pôsobil fenomén vzájomne zaručeného zničenia (známa je aj anglická skratka tohto pojmu MAD – Mutual Assured Destruction). Vystihoval situáciu, v ktorej by použitie jadrových zbraní proti štátu (superveľmoci) vybavenej tiež týmito zbraňami viedlo k zničeniu oboch strán²⁰.

V 80. rokoch sa v oboch blokoch bipolarity dospelo k záveru o nemožnosti víťazstva vo svetovej raketovo-jadrovej vojne, ktorý sa interpretoval rôznym, niekedy až protirečivým spôsobom najmä medzi vojakmi a politikmi. Po rozpade bipolarity sa nebezpečenstvo svetovej raketovo-jadrovej vojny znížilo na minimum, hoci stále existujú politické kruhy a médiá, ktorý týmto problémom operujú, ale v teórii nie je v popredí pozornosti tak ako v minulosti.

Diskusie o chápaní a interpretácii klasickej – clausewitzovskej – definície vojny pokračujú aj po rozpade bipolarity²¹. Podobne pokračuje aj skúmanie viacerých nových typov (druhov) vojen, ktoré sa začalo v podmienkach bipolarity.

Dlhodobú tradíciu má skúmanie asymetrických vojen. Ich základným znakom je, že sú to vojny, v ktorých sa bojujúce strany výrazne odlišujú z hľadiska veľkosti síl, popr. ich

¹⁸ OREND, B. (2019): *War and Political Theory*. s. 3.

¹⁹ JAVŮREK, J. (1968): *Válka a politika v „nukleárném věku“*; HINDE, R. A. and ROTBLAT, J. (2003): *War No More: Eliminating Conflict in the Nuclear Age*.

²⁰ Pozri: SOKOLSKI, E. H. (2004): *Getting MAD: Nuclear Mutual Assured Destruction, its Origins and Practice*. [online].

²¹ Pozri CREVELD van, M. (1991): *The Transformation of War: The Most Radical Reinterpretation of Armed Conflict Since Clausewitz*; HOOKER, R. D. (2020): *Beyond Vom Kriege: The Character and Conduct of Modern War*.

charakteru, používaných prostriedkov a spôsobov vedenia ozbrojených akcií a pod. Zarad'ovali sa k nim aj neregulárne (partizánske, guerillové) vojny²².

Ďalej sa skúmali, najmä v USA, od 80. rokov aj vojny (konflikty) nízkej intenzity²³. Išlo o fenomény, v ktorých spory a napätie prevyšovali bežné mierové súperenie, ale nedosiahli úroveň tradičného chápania vojny. Zo strany štátov, najmä veľmocí, bola úroveň ozbrojeného násillia (nasadenia vojenských síl a prostriedkov) v nich obmedzená. Tieto konflikty spravidla prebiehali na ohraničenom teritóriu, ale mohli trvať aj dlhší čas. Od roku 1993 sa oficiálne začali vojny (konflikty) nízkej intenzity označovať za vojenské operácie iné ako vojna (*Military Operations Other Than War – MOOTW*)²⁴, ku ktorým pribudli aj operácie na presadzovanie mieru (peace enforcement), na udržiavanie mieru (peacekeeping), humanitárna pomoc v rôznych prípadoch a iné²⁵.

Špecifickou témou, ktorá mala nielen úzko „vojenskú“ ale aj výrazne bezpečnostno-politickú dimenziu, sa stali zástupné (*proxy*) vojny. Sú to vojny, v ktorých ich hlavní aktéri používajú (podporujú) iné sily (štáty), aby sa nedostali do priameho konfliktu (vojny). V čase bipolarity (studenej vojny) sa medzi zástupné vojny počítali viaceré vojny, na ktorých sa nepriamo zúčastňovali USA a ZSSR (v širšom význame kapitalizmus a socializmus). Zarad'ujú sa medzi ne najmä kórejská vojna (1950 – 1953), vietnamská (druhá indočínska) vojna (1955 – 1975)²⁶, angolská vojna za nezávislosť (1961 – 1975) a na ňu nadväzujúca občianska vojna v Angole (1975 – 2002), občianska vojna v Mozambiku (1977 – 1992), vojna v Afganistane (1978 – 1992). Pred druhou svetovou vojnou to bola španielska občianska vojna (1936 – 1939) – medzi ZSSR a nacistickým Nemeckom.

Niektorí autori proxy vojny spájajú aj s udalosťami na Blízkom východe najmä od čias iránskej revolúcie²⁷. G. Hughes, ktorý ich obrazne charakterizuje ako vojny „nepriateľa môjho nepriateľa“²⁸, zaradil medzi ne aj libanonskú občiansku vojnu (1975 – 1990).

S chápaním novej vojny (v zmysle jeho vyššie uvedeného tretieho spôsobu), ktorá predstavuje relatívne samostatný fenomén a je aj samostatným, novým pojmom v súčasnej teórii vojny, prišla na konci 90. rokov M. Kaldorová v diele *Nové a staré vojny – organizované násillie v globálnej ére*. Nové vojny charakterizuje ako „zmes“ tradičných vojen, organizovanej zločinnosti a masívneho porušovania ľudských práv, do ktorých sú zapájaní globálni aj lokálni aktéri. Sú podmienené nielen medzinárodnou politikou (často súvisia s mocenským vákuom, ktoré vzniklo po rozpade bipolarity), ale aj charakterom globálnej ekonomiky²⁹.

Nové vojny, podľa M. Kaldorovej by sa nemali chápať len ako empirická kategória, ale skôr ako spôsob objasnenia logiky súčasnej vojny³⁰. Túto logiku odvodzuje od rozdielov medzi starými a novými vojnami v aktéroch, cieľoch, metódach a formách financovania. Poukazuje na štyri aspekty diskusie, ktoré sa v súvislosti s tým vyskytli. Po prvé, či sú nové vojny „nové“; po druhé, či sú nové vojny vojnou alebo zločinom; po tretie, či dostupné údaje podporujú tvrdenia o nových vojnách; a po štvrté, či sú nové vojny „post-clausewitzovské“. Posadnutosť

²² SMITH, S. D. and GEIER, C. R. (Eds.) (2019): *Partisans, Guerillas, and Irregulars Historical Archaeology of Asymmetric Warfare*.

²³ Pozri: LUTTWAK, E. N. (1983): *Notes on Low-intensity Warfare*; THOMPSON, L. B. (Ed.) (1989): *Low-Intensity Conflict: The Pattern of Warfare in the Modern World*.

²⁴ Operácie sú charakterizované vo viacerých poľných poriadkoch ozbrojených síl USA (*Field manual*). Konkrétne ide o FM 100-5 Operations z júna 1993, FM, FM 100-19 Domestic Support Operations, FM 100-20 Operations Other Than War (D) zo septembra 1994 a FM 100-23 Peace Operations z decembra 1994.

²⁵ BONN, K. E. – BAKER, A. E. (2000): *Guide to Military Operations Other than War: Tactics, Techniques, and Procedures for Stability and Support operations, Domestic and International*.

²⁶ PHILLIPS, N. (2020): *The Vietnam War: The Longest Proxy Cold War*.

²⁷ SELIKTAR, O. – REZAE, F. (2019): *Iran, Revolution, and Proxy Wars*.

²⁸ HUGHES, G. (2012): *My Enemy's Enemy: Proxy Warfare in International Politics*.

²⁹ KALDOR, M. (2012): *New and Old Wars. Organized Violence in a Global Era*.

³⁰ KALDOR, M. (2013): *In Defence of New Wars*. [online].

„novostou“ vojen nemá v logike nových vojen zmysel. Rozdiely medzi vojnou a zločinom sa stierajú, ale dôležité je zaoberať sa politickými prvkami nových vojen. Údaje o nových vojnách zdá sa, podporujú, ale opatrne tvrdenie o „post-clausewitzizme“, lebo nie sú tradičnými „zápasmi vôle“ a skôr sa podobajú konkurencii pri podnikaní.

Nové vojny súvisia aj s tým, že došlo k poklesu počtu medzinárodných konfliktov (vojen medzi štátmi)³¹, ale narástlo množstvo „vnútorných“ vojen, z ktorých sa stala dominantná forma ozbrojených konfliktov súčasnosti, pričom ich nemožno vždy objasniť v rámci občianskych vojen. Územný rozsah nových vojen je spravidla menší ako v prípade starých vojen, ale ich následky sú často krutejšie a tragickejšie, lebo prinášajú so sebou veľký sociálno-ekonomický a morálny rozvrat, spojený s nebyvalým rozšírením sociálno-patologických fenoménov³². V pojme sa zvyrazňuje narastanie „neštandardnosti“ súčasných vojen, pribúdanie nových prvkov často nevojenského charakteru v nich.

Pohľad na nové vojny zakončíme problémom ich príčin. Vo všeobecnosti možno uviesť, že stále pôsobí snaha určitých politických síl využívať ozbrojené násilie (boj) a jeho hrozbu na dosiahnutie politických a ekonomických cieľov. Podľa S. Maleševiča³³ nie sme v súčasnosti svedkami dramatického posunu v príčinách a cieľoch násilných konfliktov, ale dochádza k významnej transformácii v spoločenskom a historickom kontexte vedenia vojen. Zdrojom vojen stále zostáva kapitalizmus³⁴.

K zvýšenému používaniu ozbrojeného násillia vedie v súčasnosti aj narastanie asymetrie bohatstva v globálnom, štátnom i individuálnom rozmere, ktoré sa prejavuje aj v charaktere politickej moci. Má nielen politické, ale aj sociálno-ekonomické a kultúrne (národnostné a náboženské) následky a vedie k rastu napätia vo svete, regiónoch, štátoch i lokalitách. V týchto podmienkach narastajú sociálnopatologické fenomény, ktoré rozširujú moc a možnosti násilného pôsobenia kriminálnych a iných deviantných živlov. Narastá pritom nielen terorizmus, ale vznikajú i ozbrojené konflikty medzi zločineckými skupinami, ktoré nadobúdajú aj podoby „malých“ vojen – drogových, o teritória vplyvu a pod. Veľkým paradoxom je, že nedostatok, chudoba a hlad sú nielen následkami narastania asymetrie bohatstva, ako aj vojen, ale môžu viesť k vzniku nových vojen, či už k takým, ako ich objasňuje M. Kaldorová ale aj v ďalších podobách.

Záver

Súčasná teória vojny špecificky odráža civilizačný rozvoj (zmeny) a reaguje na vývoj spoločenskej reality i stav jej poznania. Poukazuje sa na trend poklesu tradičných veľkých vojen medzi štátmi a vzniku čoraz väčšieho množstva vojen, v ktorých pôsobia neštátni aktéri.

Teoretické diskusie sa vedú aj o tom, či dochádza k „post-clausewitzovským“ vojnám. Väčšina autorov poukazuje na to, že podoby vojen sa menia a vyvíjajú sa aj zvláštne nástroje (prostriedky) – zbrane a s nimi spojené postupy, pričom sa používa aj viac nevojenských nástrojov a postupov. Vojny sa spoločensky i historicky transformujú, ale stále ide o fenomén, ktorým sa presadzujú politické a mocenské ciele prostredníctvom rôznych spôsobov využívania ozbrojeného násillia. Skúmanie súčasných vojen vyžaduje aj zdokonaľovanie jeho metodológie, predovšetkým postupov pri zbere a hodnotení údajov o nich.

³¹ VAYRYNEN, R. (Ed.) (2005): *The Waning of Major War: Theories and Debates*.

³² Pozri: ŠKVRNDA, F. (2019): O chápaní nových vojen v 21. storočí.

³³ MALEŠEVIĆ, S. (2008): *The Sociology of New Wars? Assessing the Causes and Objectives of Contemporary Violent Conflicts*.

³⁴ Pozri BIELER, A. – MORTON, A. D. (2018): *Global Capitalism, Global War, Global Crisis*; WILSON, A. (2020): *Capitalism Goes To War: The Rise of PMC's*. [online].

Použitá literatúra:

1. ABATUROV, V. i dr. (2011): *Istorija vojnogo iskusstva*. Moskva: Vojeizdat 2011, 464 s. ISBN 978-5203021199.
2. ARON, R. (1962): *Paix et Guerre entre les nations*. Paris: Calman-Lévy 1962. 797 s.
3. BARTENEV S. A., BONDARENKO, V. M., VOLKOGONOV, D. A. i dr. (1984): *Marksistsko-leninskoje učenije o vojne i armiji*. Moskva: Vojeizdat, 1984. 335 s.
4. BIELER, A. – MORTON, A. D. (2018): *Global Capitalism, Global War, Global Crisis*. Cambridge: Cambridge University Press, 2018. 336 s. ISBN 978-1108479103.
5. BLACK, J. (2020): *Military Strategy: A Global History*. Yale University Press, 2020, 480 s. ISBN 978-0300217186.
6. BONN, K. E. – BAKER, A. E. (2000): *Guide to Military Operations Other than War: Tactics, Techniques, and Procedures for Stability and Support operations, Domestic and International*. Mechanicsburg: Stackpole Books, 2000. 368 s. ISBN 978-0-8117-2939-0.
7. BRUNSTETTER, D. R. - O'DRISCOLL, C. (Eds.) (2017): *Just War Thinkers: From Cicero to the 21st Century*. London: Routledge, 2017. 282 s. ISBN 978-1138122482.
8. CREVELD van, M. (1991): *The Transformation of War: The Most Radical Reinterpretation of Armed Conflict Since Clausewitz*. New York: Free Press, 1991. 272 s. ISBN 978-0029331552.
9. DAVIS, I. and van der LIJN, J.: 2. Global developments in armed conflicts, peace processes and peace operations. [online]. In: *SIPRI Yearbook 2020 Armaments, Disarmament and International Security*. [Citované 15. 11. 2020.] Dostupné na internete <https://www.sipri.org/yearbook/2020/02>
10. DOYLE, M. W. (1997): *Ways of War and Peace: Realism, Liberalism, and Socialism*. New York: W. W. Norton & Co., 1997. 560 s. ISBN : 978-0393969474.
11. GRAY, C. S. (1999): *Modern Strategy*. Oxford: Oxford University Press 1999. 432 s. ISBN 978-0198782513.
12. GRAY, C. S. (2007): *War, Peace, and International Relations. An Introduction to Strategic History*. London: Routledge, 2007. 320 s. ISBN 978-0415386388.
13. HINDE, R. A and ROTBLAT, J. (2003): *War No More: Eliminating Conflict in the Nuclear Age*. London: Pluto Press, 2003. 240 s. ISBN 0745321917.
14. HOOKER, R. D. (2020): *Beyond Vom Kriege: The Character and Conduct of Modern War*. Dahlonega: University of North Georgia, 2020. 372 s. ISBN 978-1940771717.
15. HUGHES, G. (2012): *My Enemy's Enemy: Proxy Warfare in International Politics*. Eastbourne: Sussex Academic Press, 2012. 250 s. ISBN 978-1845194499.
16. IVANČÍK, R. (2016): Teoretické východiská skúmania hybridnej vojny – vojny 21. storočia. In: *Medzinárodné vzťahy*, roč. XIV. č. 2, s. 130 – 156.
17. JAVŮREK, J. (1968): *Válka a politika v „nukleárním věku“*. Praha: Naše vojsko, 1968. 192 s.
18. KALDOR, M. (2012): *New and Old Wars. Organized Violence in a Global Era*. 3rd ed. Cambridge: Polity Press. 224 s. ISBN 978-0745655635.
19. KALDOR, M. (2013): In Defence of New Wars. [online]. In: *Stability: International Journal of Security and Development*, 2 (1), p.Art. 4. [Citované 15. 11. 2020.] Dostupné na internete <https://www.stabilityjournal.org/articles/10.5334/sta.at/>
20. KREJČÍ, O. (2014): *Mezinárodní politika*, 5. vyd. Praha: Ekopress, 2014, 803 s. ISBN 978-8087865071.
21. LUTTWAK, E. N. (1983): Notes on Low-intensity Warfare. In: *Parameters, Journal of the US Army War College*, roč. 13, č. 4, s. 11 – 18.

22. MALEŠEVIĆ, S. (2008): The Sociology of New Wars? Assessing the Causes and Objectives of Contemporary Violent Conflicts. In: *International Political Sociology*, roč. 2, 2008, č. 2, s. 97 – 112.
23. OREND, B. (2019): *War and Political Theory*. Cambridge: Polity, 2019, 240 s. ISBN 978-1509524969.
24. PHILLIPS, N. (2020): *The Vietnam War: The Longest Proxy Cold War*. Independently published, 2020, 87 s. ISBN 979-8643047124.
25. SELIKTAR, O. – REZAE, F. (2019): *Iran, Revolution, and Proxy Wars*. London: Palgrave Macmillan, 2019. 245 s. ISBN 978-3030294175.
26. SMITH, S. D. and GEIER, C. R. (Eds.) (2019): *Partisans, Guerillas, and Irregulars Historical Archaeology of Asymmetric Warfare*. Tuscaloosa: The University of Alabama Press, 2019. 272 s. ISBN 978-0817320201.
27. SOKOLSKI, E. H. (2004): *Getting MAD: Nuclear Mutual Assured Destruction, its Origins and Practice*. [online]. [Citované 12. 11. 2020.] Dostupné na internete <https://publications.armywarcollege.edu/pubs/1690.pdf>
28. SUN-C' (2013): *Umenie vojny*. Bratislava: Citadella, 2013. 85 s. ISBN 978-80-89628-10-0.
29. ŠKVRNDA, F. (2019): O chápaní nových vojen v 21. storočí. In: *Negatívne dôsledky ozbrojených konfliktov a ich možné riešenia Zborník vedeckých prác Bratislava, EKONÓM*, 2019, s. 92 – 99. ISBN 978-8022546539.
30. THOMPSON, L. B. (Ed.) (1989): *Low-Intensity Conflict: The Pattern of Warfare in the Modern World*. Lanham: Lexington Books, 1989. 207 s. ISBN 978-0669200447.
31. USIKOV, A. V. i dr., pod obšcej red A. S. RUKŠINA (2009): *Vojennoje iskusstvo v lokal'nykh vojnach i vooružennykh konfliktach*. Moskva: Vojenizdat, 2009. 764 s. ISBN 978-5203020796.
32. VAYRYNEN, R. (Ed.) (2005): *The Waning of Major War: Theories and Debates*. London: Routledge, 2005. 352 s. ISBN 978-0714657233.
33. VELEK, J. (2014): *Kapitoly z teorie spravodlivej války*. Praha: Filosofia, 2014. 354 s. ISBN 978-8070074251.
34. VOM KRIEGE. (1832) *Hinterlassenes Werk des Generals Carl von Clausewitz (hrsg. von M. von Clausewitz)*. Bd 1. Berlin: Ferdinand Dümmler, 1832.
35. WALZER, M. (1977): *Just and Unjust Wars*. New York: Basic Books, 1977.
36. WILSON, A. (2020): Capitalism Goes To War: The Rise of PMC's [online]. In: *The Organization for World Peace* [Citované 17. 11. 2020.] Dostupné na internete <https://theowp.org/reports/capitalism-goes-to-war-the-rise-of-pmcs/>

Kontakt:

doc. PhDr. František Škvrnda, CSc.

Fakulta medzinárodných vzťahov
 Ekonomická univerzita v Bratislave
 Dolnozemska cesta 1/b
 852 35 Bratislava 5
 Slovenská republika
 e-mail: frantisek.skvrnda@euba.sk

MEDZINÁRODNÁ MIGRÁCIA V KONTEXTE ŠVAJČIARSKEJ PRIAMEJ DEMOKRACIE¹

INTERNATIONAL MIGRATION IN THE CONTEXT OF SWISS DIRECT DEMOCRACY

Radoslav Štefančík

Fakulta aplikovaných jazykov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: radoslav.stefancik@euba.sk

Abstrakt: Tento príspevok je skoncipovaný vo forme prípadovej štúdie a jeho cieľom je predstaviť medzinárodnú migráciu ako jednu z oblastí, o ktorej sa vo Švajčiarsku pravidelne rozhoduje v ľudových hlasovaniach. Text vysvetľuje, aké témy sú predmetom hlasovania, ktorí politickí aktéri sú iniciátormi ľudových hlasovaní k téme medzinárodnej migrácie a ako sa Švajčiari k jednotlivým otázkam postavili. V prvej časti textu sú najskôr predstavené inštitúty ľudovej iniciatívy a referenda ako rozhodujúce inštrumenty švajčiarskej priamej demokracie. Nasleduje demografický prehľad švajčiarskeho obyvateľstva s dôrazom na cudzincov a ľudí s migračným pozadím a príspevok uzatvára analýza ľudových hlasovaní, v ktorých sa obyvatelia Švajčiarska vyjadrovali k otázkam medzinárodnej migrácie v rozmedzí posledných dvanástich rokov. V texte je konštatované, že ľud je vo Švajčiarsku dôležitým aktérom procesu tvorby verejnej politiky, v tomto prípade migračnej politiky. Priama demokracia ale práve pri rozhodovaní o otázkach spojených s migračnou politikou prispieva k šíreniu xenofóbie a radikalizmu.

Kľúčové slová: Švajčiarsko, priama demokracia, referendum, medzinárodná migrácia, Švajčiarska ľudová strana

JEL: F22, Z00

Abstract: This paper is prepared in the form of a case study. Its aim is to present the international migration as the topic of several plebiscites in Switzerland. The text explains what topics are the subject of the vote, which actors are the initiators of the referendum and how the Swiss approached the issues. The first part of the text first explains the principles of the Swiss referendum. The second part presents a demographic overview of the Swiss population and the article concludes with an analysis of the plebiscites in which Swiss citizens decided on issues related to international migration. The article states that the people in Switzerland are an important subject in public policy-making process, in this case migration policy. However, direct democracy contributes to the spread of xenophobia and radicalism when deciding on migration policy issues.

Key words: Switzerland, direct democracy, referendum, international migration, Swiss People's Party

JEL: F22, Z00

¹ Tento príspevok je súčasťou riešenia grantového projektu VEGA 1/0344/20 Jazyk pravicového extrémizmu. Politologická perspektíva.

Úvod

Len niekoľko týždňov pre konaním tejto medzinárodnej vedeckej konferencie sa vo Švajčiarsku uskutočnilo jedno z mnohých ľudových hlasovaní, tentokrát o téme bezprostredne spojenej s problematikou medzinárodnej migrácie. V tomto prípade pravicovo-konzervatívna Švajčiarska ľudová strana (SVP), ktorú niektorí autori zaraďujú do rovnakej kategórie ako európske pravicovo-extrémistické subjekty², mala záujem ľudovou iniciatívou a následne referendum obmedziť imigráciu cudzincov, vrátane imigrantov z členských štátov Európskej únie do Švajčiarska. Väčšina obyvateľov Švajčiarska (61,7 percent) však návrh ľudovcov (známy pod názvom („*Für eine massvolle Zuwanderung (Begrenzungsinitiative)*“)) v priamom hlasovaní odmietla. Ľud tak podporil pretrvávajúce právo na slobodný pohyb.

Referendum o obmedzení slobodného pohybu medzi EÚ a Švajčiarskom bolo len jedno z mnohých ľudových hlasovaní, v ktorom sa obyvatelia vyjadrovali k téme medzinárodnej migrácie, resp. migračnej politiky. Od začiatku tohto tisícročia ich už bolo niekoľko, pričom nie vždy skončili neúspechom predkladateľov. Je teda evidentné, že proces tvorby migračnej politiky vo Švajčiarsku neovplyvňujú len makroekonomické ukazovatele, resp. záujem zamestnávateľov³, ale rovnako inštitút priamej demokracie. Práve tieto dva faktory možno považovať za ústredné vysvetľujúce premenné, ktoré do značnej miery ovplyvňovali prísťahovalecké toky a tvorbu migračnej politiky, ako aj ich dopady na švajčiarsku ekonomiku, spoločnosť a politiku. Jedným z najväčších problémov, ktorému musí švajčiarska vláda v súčasnosti čeliť, je totiž na jednej strane vysoký dopyt po lacnej pracovnej sile zo zahraničia a na strane druhej vysoká miera xenofóbie vyjadrená práve počas kampaní pred hlasovaním.⁴

Predložený príspevok má ambíciu zmapovať súvislosti medzi medzinárodnou migráciou a priamou demokraciou na príklade Švajčiarska. Je totiž evidentné, že priama demokracia je vo Švajčiarsku dôležitý faktor legislatívneho procesu a tvorby verejnej politiky a práve vôľa hlasujúcej väčšiny ovplyvňuje okrem iného aj charakter migračnej politiky (imigračnej, azylovej a integračnej). Otázne samozrejme ostáva, či je priama demokracia práve tou správnou cestou riešenia niektorých otázok spojených s cezhraničnou mobilitou. Ako sa totiž ukazuje, a to dokazuje nielen prípad Švajčiarska, verejná debata, a tá sa pred každým ľudovým hlasovaním predpokladá, dokáže vnieť do diskusie prvky xenofóbie a šovinizmu v oveľa väčšej intenzite, ako pri riešení uvedených problémov v rámci inštitúcií parlamentnej demokracie.

Podľa Damira Skenderovica⁵ je Švajčiarsko jedinečné v tom, že v európskom porovnaní práve švajčiarske politické strany zaradili medzinárodnú migráciu a integráciu cudzincov ako prvé medzi prioritné témy svojej politickej agendy. Protiimigračné stranícke formácie tu majú svoje zastúpenie v národnom parlamente – Národnej rade a Stavovskej rade (SVP má dokonca dvoch členov vo vláde – zo siedmich) a majú tak výrazný vplyv na tvorbu migračnej politiky, ako aj na spôsob riešenia sprievodných oblastí migrácie, ako napríklad politika udeľovania občianstva, integrácia, multikulturalizmus, prípadne diskriminácia niektorých spoločenských skupín. Najdôležitejšie je však pritom to, že práve títo aktéri vo veľkej miere využívajú priamu demokraciu ako inštitucionálny nástroj na presadenie svojich politických cieľov.

Vo svojom texte sa zameriam na ľudové hlasovania v priebehu ostatných dvanástich rokov, v ktorých sa rozhodovalo o niektorej z tém spojenej s medzinárodnou migráciou, prípadne s migrantmi, resp. alochtónnymi menšinami. Obdobie dvanástich rokov vyberám

² SKENDEROVIC, D. (2009): The radical right in Switzerland: continuity and change, 1945-2000; SCHARENBERG, A. (2006): Brücke zum Mainstream – Mainstream als Brücke, s. 91.

³ K rozdielu medzi záujmom zamestnávateľov a postojov k migrácii zo strany politických aktérov pozri state k tzv. gap-hypotéze, napr. HOLLIFIELD, J. F. – WONG, T. K. (2015): The Politics of International Migration, s 227-288.

⁴ Pozri AFONSO, A. (2004). Immigration and Its Impacts in Switzerland.

⁵ Pozri SKENDEROVIC, D. (2007): Immigration and the Radical Right in Switzerland, s. 155-176.

preto, lebo práve v roku 2009 sa konalo referendum, ktorého predmetom bolo hlasovanie o zákaze výstavby minaretov, čo vzbudilo pozornosť aj za hranicami federácie. Sledovať tak budem migračný diskurz vo Švajčiarsku, budem si všímať aktérov migračného diskurzu a priblížim prístupy jednotlivých politických strán. Pre lepšie pochopenie vzťahu medzi nástrojmi priamej demokracie a migračnou politikou najskôr predstavím inštitúty priamej demokracie vo Švajčiarsku, ako aj demografické zloženie tejto alpskej republiky so zameraním na cudzincov a obyvateľov Švajčiarska s migračným pozadím.

1 Priama demokracia vo Švajčiarsku

Podľa Wolfganga Merkela a Claudii Ritziovej⁶ existuje v politickej teórii niekoľko pohľadov na priamu demokraciu. Prvý, pozitívny prístup identifikuje priamu demokraciu ako skutočnú demokraciu. Ľudia by mali rozhodovať priamo, podľa vzoru antických mestských štátov. Prostredníctvom priamej demokracie má byť priamo a nefalšovane vyjadrená vôľa ľudí, ktorú nikdy nie je možné dosiahnuť v podmienkach reprezentatívnej demokracie. Jeden z pro argumentov priamej demokracie smeruje k otázke legitímnosti rozhodnutia. Existuje predpoklad, že ľudia, ktorí sa priamo podieľajú na vytváraní rozhodnutí, ich môžu považovať za legitímnejšie a je pravdepodobné, že sa u nich vytvorí väčšia ochota riadiť sa nimi ako v prípade rozhodnutí schválenými nepriamo volenými zástupcami v parlamente. Obhajcovia priamej demokracie oceňujú priebeh tohto procesu, podľa nich samotné hlasovanie podporuje demokraciu v zmysle vyššej miery participácie. Už len tým, že pred referendum dochádza k intenzívnejšej diskusii o nastolenom politickom probléme. „Občania zhromažďujú informácie, diskutujú, zasahujú, získavajú vedomosti a zručnosti; učia sa byť občanom.“⁷ Inštrumenty priamej demokracie posilňujú pozornosť vládnucich o záujmy ovládaných. Výsledky hlasovania sú totiž v záujme politických aktérov, tí sa dostávajú do vzájomnej diskusie, prezentujú svoje postoje, čím sa vyjadrujú k záujmom ľudí nielen raz počas volebného obdobia, a to spravidla počas volebnej kampane. Týmto tak môžu posilňovať u ľudí intenzívnejší záujem o veci verejné.

Na rozdiel od pozitívnych postojov k priamej demokracii, ponúka sa aj opačný pohľad. Zatiaľ čo tie pozitívne postoje pochádzajú skôr z diel autorov minulého, prípadne predminulého storočia, v aktuálnych úvahách prevažuje skôr skeptickejší pohľad.⁸ V tejto perspektíve je zastupiteľská demokracia nielen praktickejšia, ale normatívne lepšia. Parlament je vnímaný ako inštitúcia, v ktorej je možné vyriešiť všetky politické problémy, kde existujú predpoklady na kompromisné riešenie. Zatiaľ čo priama demokracia ponúka pre jednu stranu výsledok s nulovým súčtom, t j. situáciu, kde je len víťaz a porazený, parlamentná demokracia predpokladá vyjednávanie a možnosť dohodnúť kompromis, pri ktorom sa nikto nemusí cítiť ako porazený.⁹ Ak je napríklad pre Sartoriho demokracia vlada väčšiny pri zaručených právach menšín, tak práve priama demokracia tento predpoklad nedokáže zabezpečiť, pretože menšina sa musí prispôbiť väčšine. Nástroje priamej demokracie sa považujú za nástroje, ktoré znevýhodňujú menšiny, ak ich priamo neohrozujú. Merkel s Ritziovou dokonca hovoria o alternatíve, že priama demokracia môže nadobudnúť podobu tyranie náhodných väčšín, ktoré konajú pod vplyvom aktuálnych nálad. Niekedy to môžu byť práve tyranské, aktívne a dobre organizované menšiny, ktoré vnucujú svoje hodnoty, názory a svetonázor nemobilizovanej väčšine.¹⁰

Pri pohľade na úlohu referenda priamo vo Švajčiarsku je zrejmé, že priama demokracia výrazne formuje charakter miestneho politického systému. Ten je totiž svojou povahou

⁶ Pozri MERKEL, W. – RITZI, C. (2017): *Theorie und Vergleich*, s. 9-10.

⁷ Tamtiež s. 10.

⁸ Tamtiež s. 13.

⁹ Pozri Sartori, G. (1993): *Teória demokracie*.

¹⁰ Pozri MERKEL, W. – RITZI, C. (2017): *Theorie und Vergleich*, s. 13.

jedinečný, bez priamej podobnosti s politickým systémom v nejakej inej krajine.¹¹ Podľa Christopa Mayera „v žiadnej inej krajine na svete nie sú inštitucionalizované také rozsiahle príležitosti na spolurozhodovanie a kontrolu pre občanov krajiny, ako je to práve vo Švajčiarsku.“¹² Každý rok prichádzajú obyvatelia Švajčiarska k hlasovacím urnám štyrikrát a počas roka rozhodnú priemerne o šiestich návrhoch zákonov, vrátane ústavných zmien.¹³

Švajčiarska ústava¹⁴ rozlišuje medzi obligatórnym a fakultatívnym referendum a okrem nich pozná aj ľudovú iniciatívu. V prvom prípade nedochádza k ľudovej iniciatíve zdola, ale organizovanie referenda je automaticky predpísané zákonom. Jedná sa o návrhy na zmenu a doplnenie spolkovej ústavy, napríklad pokiaľ ide o finančné náležitosti spolku, o pripojenie sa k nadnárodným organizáciám alebo k organizáciám spoločnej bezpečnosti. Pokiaľ ide o populárne iniciatívy. Na prijatie návrhu v obligatórnom referende je potrebná dvojitá väčšina. Okrem celonárodnej väčšiny hlasov (väčšina hlasujúcich) sa vyžaduje väčšina hlasov vo viac ako polovici kantonov (väčšina kantonov). Na rozdiel od obligatórnych referend, fakultatívne referendá sú spravidla iniciatívy na popud obyvateľov, prípadne kantonov, o parlamentných návrhoch zákonov, prípadne medzištátnych zmluvách. Napokon, poslednú, tretiu a zároveň najčastejšiu formu priamej demokracie poznajú Švajčiari pod názvom ľudová iniciatíva. Iniciovaná môže byť obyvateľmi, združeniami alebo rôznymi organizáciami. Na jej vyhlásenie je potrebné získať 100.000 podpisov obyvateľov Švajčiarska oprávnených hlasovať v priebehu 18 mesiacov. Podobne ako pri obligatórnych referendách, aj tu potrebná dvojitá väčšina, t. j. väčšina hlasujúcich, ako aj väčšina kantonov.

Výskum priamej demokracie vo Švajčiarsku hovorí skôr o pozitívnych výsledkoch, pokiaľ ide o fungovanie a efektívnosť priamych demokratických postupov. Christian Mayer zanalyzoval viacero výstupov a prichádza k záveru, že nástroje priamej demokracie vo Švajčiarsku konsolidujú verejné financie, podporujú rast národného hospodárstva, znižujú množstvo daňových podvodov, a to tým, že zvyšujú mieru transparentnosti participáciou na finančnej politike spolku.¹⁵ Dôležitý význam inštitúcií priamej demokracie je v existencii konkordančnej demokracie, ktorá sa vo Švajčiarsku prejavuje v prvom rade v zložení vládneho kabinetu. Od päťdesiatych rokov, s malou výnimkou medzi rokmi 2008 až 2011, je vláda zložená zo štyroch tých istých strán (podľa tzv. *Zauberformel*), navyše bez možnosti vyslovenia nedôvery členom vlády v Národnej rade. Švajčiarski voliči tak prakticky už pred voľbami vedia, kto bude po voľbách sedieť vo vláde a medzi ktoré politické strany budú rozdelené konkrétne ministerské posty. Práve pre túto skutočnosť potom ľud v referendách vystupuje nielen ako reálny opozičný a zároveň tak kontrolný aktér.

Na druhej strane, nie všetky aspekty priamej demokracie, a to uvidíme v tomto príspevku, možno vnímať iba pozitívne. Práve kampane pred referendumami na tému medzinárodnej migrácie sú dôvodom zvyšujúcej sa miery xenofóbie a radikalizmu vo vzťahu k migrantom, čo určite nepôsobí pozitívne na charakter demokracie.

2 Švajčiarsko a medzinárodná migrácia

Dejiny Švajčiarska sú hlboko poznačené migračnými pohybmi.¹⁶ Po stáročia sem prichádzali kvalifikovaní i menej kvalifikovaní pracovníci, politickí utečenci (vrátane utečencov z bývalého Československa najmä po okupácii v roku 1968) i ekonomickí migranti, čím zo Švajčiarska urobili príklad emigračnej spoločnosti. Typicky imigračnou krajinou sa však

¹¹ Pozri VASIEKOVÁ, A. (2015): *Democracy in Switzerland. Its Character and Basic Foundations*.

¹² MAYER, Ch. (2017): *Direkte Demokratie in der Schweiz*, s. 51.

¹³ Tamtiež, s. 51; LINDER, W. (1997): *Das politische System der Schweiz*, s. 455.

¹⁴ *Bundesverfassung der Schweizerischen Eidgenossenschaft*, 1999.

¹⁵ MAYER, Ch. (2017): *Direkte Demokratie in der Schweiz*, s. 54.

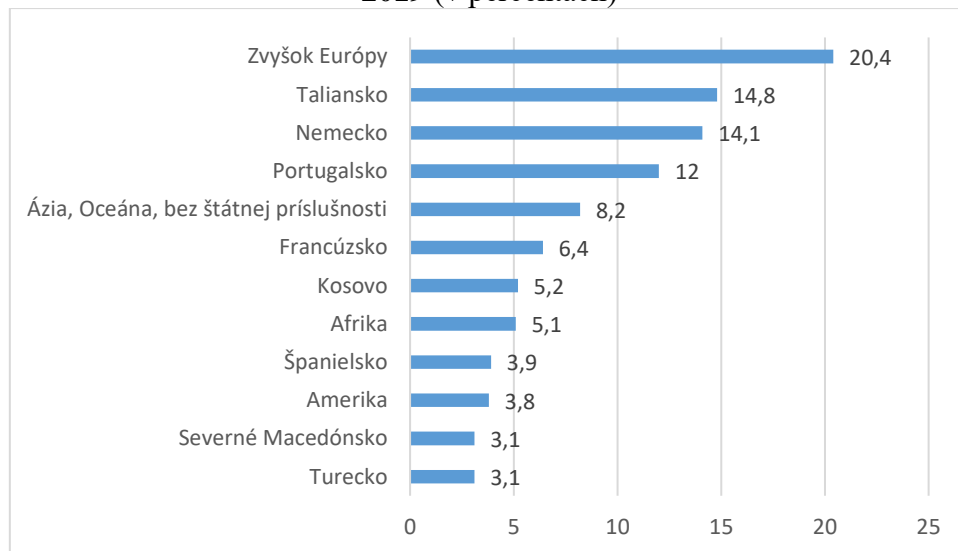
¹⁶ Pozri LÜTHI, B. – SKENDEROVIC, D. (2019): *Changing Perspectives on Migration History and Research in Switzerland: An Introduction*, s. 1-30.

Švajčiarsko stalo až na konci 19. storočia, kedy počet prichádzajúcich cudzincov prevýšil počet emigrantov.¹⁷

Pri analýze počtu cudzincov žijúcich vo Švajčiarsku narazíme na výrazy, pri ktorých sa žiada bližšie vysvetlenie. V medzinárodnej diskusii o migrácii sa v nemecky hovoriacich krajinách často používa pojem „obyvatelia (alebo osoby) s migračným pozadím“ (*Personen mit Migrationshintergrund*). Táto koncepcia nahrádza rozdiel medzi domácimi a cudzími štátnymi príslušníkmi, ktorý sa zakladá výlučne na súčasnom občianstve osoby a neposkytuje žiadne informácie o tom, či sa osoba prisťahovala sama, alebo či existuje odkaz na nepriamu migráciu na základe skúseností s migráciou jej rodičov. Výrazom *Personen mit Migrationshintergrund* sa vo švajčiarskej štatistike definujú obyvatelia cudzej národnosti a naturalizovaní Švajčiari – s výnimkou tých, ktorí sa narodili vo Švajčiarsku rodičom, ktorí sa narodili vo Švajčiarsku –, ako aj švajčiarski občania narodení rodičom, ktorí sa narodili v zahraničí. Podľa švajčiarskeho štatistického úradu na konci roku 2019 malo asi 38 percent obyvateľov s trvalým pobytom vo Švajčiarsku vo veku od 15 rokov migračné pozadie (2 722 000 osôb). To zodpovedá nárastu o 1,3 percenta v porovnaní s predchádzajúcim rokom. Viac ako 80 percent populácie s migračným pozadím sa narodilo v zahraničí a patrí k prvej generácii (2 202 000 ľudí). Všetci ostatní sa narodili vo Švajčiarsku a patria do druhej generácie (520 000 ľudí). Popri Švajčiaroch (36 percent) má obyvateľstvo s migračným pôvodom najčastejšie talianske alebo nemecké občianstvo (po 10 percent).¹⁸

Všetky osoby s bydliskom vo Švajčiarsku, bez švajčiarskeho štátneho občianstva, sa považujú za cudzincov. Trvalé obyvateľstvo s trvalým pobytom v zahraničí ako referenčná populácia v štatistike obyvateľstva zahŕňa všetkých cudzích štátnych príslušníkov s celkovou dĺžkou pobytu alebo povolením na pobyt najmenej dvanásť mesiacov.

Graf 1: Cudzinci s trvalým pobytom vo Švajčiarsku podľa štátnej príslušnosti k 31. 12. 2019 (v percentách)



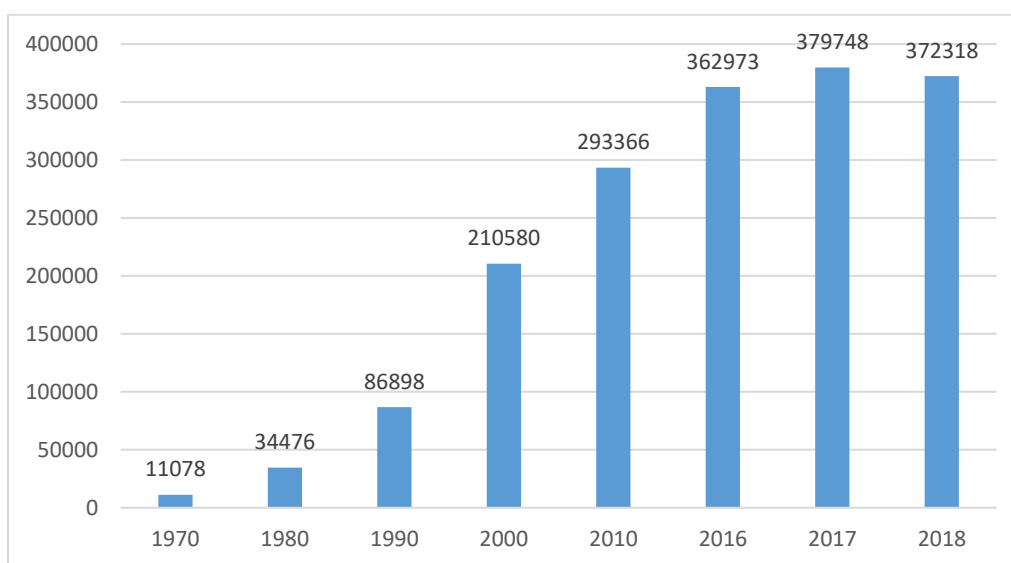
Prameň: Bundesamt für Statistik, 2020.

¹⁷ MÜLLER, M. (2013): Migration und Religion. Junge hinduistische und muslimische Männer in der Schweiz, s. 27.

¹⁸ BUNDESAMT FÜR STATISTIK (2020): Bevölkerung mit Migrationshintergrund im Jahr 2019.

Väčšina cudzincov s trvalým pobytom vo Švajčiarsku pochádza z krajín Európskej únie a EFTA (pozri graf 1), t. j. z kultúrne podobných krajín. Ak je však na programe dňa téma medzinárodnej migrácie, krajná pravica často používa argument o neprispôsobivých cudzincoch. Spravidla sa týmto výrazom myslia cudzinci, ktorí boli zadržaní políciou a obvinení z vážneho trestného činu, prípadne ide o imigrantov s moslimským vierovyznaním. Moslimov v roku 2018 žilo vo Švajčiarsku 372.318 (graf 2). Nie všetci moslimovia žijúci vo Švajčiarsku sú migranti, prípadne majú migračné pozadie. Ich prítomnosť vo Švajčiarsku kritizujú najmä pravicoví populistí z SVP, ktorí negatívny vzťah k moslimom artikulujú ako jednu zo svojich obsahových priorit a prostredníctvom inštrumentov priamej demokracie to dávajú patrične najavo.

Graf 2: Počet moslimov vo Švajčiarsku k príslušnému roku



Prameň: Bundesamt für Statistik, 2020.

3 Medzinárodná migrácia a nástroje priamej demokracie

Ako už bolo vyššie uvedené, pri téme medzinárodnej migrácie sa inštrumenty priamej demokracie, konkrétne ľudových iniciatív, používajú dlhé roky. Prevažne národno-konzervatívna politická strana – Švajčiarska ľudová strana (SVP) – v spolupráci s mimovládnyimi organizáciami využívajú formy priamej demokracie na prezentovanie a presadenie svojich tém v tejto oblasti, aj keď nie vždy s úspechom. Otázky spojené s medzinárodnou migráciou sú permanentne politizované nielen švajčiarskymi ľuďmi, ale celým radom ďalších politických skupín a aktérov.¹⁹ Môžeme tak povedať, že v súčasnosti patrí medzi najspornejšie otázky švajčiarskeho politického diskurzu. Nie vždy sa nazerá na migrantov pozitívne, skôr naopak. Migranti sú vystavovaní predsudkom a diskriminácii v mnohých predvolebných alebo predreferendových kampaniach. Aj prieskumy pravidelne ukazujú, že skeptické názory na problematiku migrácie a vylučovacie postoje voči migrantom sú vo verejnosti značne rozšírené.²⁰

Hoci je aktuálny úspech švajčiarskych ľudí postavený práve na negatívnom vymedzení sa voči migrácii (s prevahou kritiky prisťahovalcov s trestným záznamom a moslimov), debata o kultúrnom vytýčení a uvažovanie o tzv. nadmernom počte cudzincov (Überfremdung) je súčasťou švajčiarskeho politického diskurzu už niekoľko desaťročí. Anita

¹⁹ RUEDIN, D. – D'AMATO, G. (2015): The politicisation of immigration in Switzerland.

²⁰ LÜTHI, B. – SKENDEROVIC, D. (2019): Changing Perspectives on Migration History and Research in Switzerland: An Introduction, s. 6.

Manatschalová z Univerzity v Berne odkazuje napríklad na prvú iniciatívu švajčiarskeho pravicového extrémistu Jamesa Schwarzenbacha z konca šesťdesiatych rokov 20. storočia.²¹ Jej zámerom bola ochrana Švajčiarska pred *Überfremdung von Volk und Heimat* a to tak, že počet cudzincov sa mal v každom kantóne znížiť pod desať percentnú hranicu. Táto iniciatíva, ani niekoľko ďalších prevahu švajčiarskeho obyvateľstva síce nezískala, mala však výrazný podiel na reštrikčnom charaktere švajčiarskej migračnej politiky, ktorý sa prejavil okrem iného aj v kvótach ročnej imigrácie. Na tomto mieste je tak názorne predstavený dopad nástrojov priamej demokracie na tvorbu verejnej politiky v určitej oblasti. Hoci výsledok referenda, prípadne viacerých ľudových hlasovaní, síce na inú otázku, ale stále pri rovnakej téme, nemusí byť pre iniciátorov pozitívny, spokojnosť môžu napokon vysloviť s celkovým efektom, ktorým je v tomto prípade reštrikčný charakter migračnej politiky. V existujúcom švajčiarskom politickom systéme tak aj malé strany, ktoré sa nedokážu presadiť v celospolkových voľbách, dokážu prostredníctvom nástrojov priamej demokracie vytvoriť dostatočný tlak na vládu a pôsobiť tak na tvorbu migračnej politiky.

Od prvej iniciatívy Jamesa Schwarzenbacha sa v priebehu desaťročí menil objekt protiimigračných nálad švajčiarskych radikálnych strán. Monika Müllerová²² uvádza, že zatiaľ čo ešte na konci šesťdesiatych rokov 20. storočia si viac ako polovica opýtaných Švajčiarov nevedela predstaviť sobáš ich dcéry s ekonomickým migrantom (*Gastarbeiter*) z Talianska, v polovici deväťdesiatych rokov na túto možnosť nazeralo kriticky len niečo cez sedem percent. V šesťdesiatych rokoch Švajčiari ako typických migrantov vnímali zahraničných pracovníkov z Talianska alebo Španielska, o viac ako 20 rokov si pod pojmom migrant predstavovali skôr utečencov z afrických krajín a arabského sveta. Zmena tohto vnímania mohla byť spôsobená tým, že ekonomickí migranti z európskych krajín sa vedeli rýchlejšie prispôbiť miestnym zvyklostiam, preto boli považovaní za lepšie integrovateľní, a preto aj menej cudzí. Na rozdiel od azylantov z Afriky, či arabských štátov. Protiimigračné nálady sa z osemdesiatych rokov 20. storočia posunuli od azylantov zo socialistických štátov strednej a východnej Európy k utečencom, ktorí prichádzali do Švajčiarska v 90. rokoch z rozpadajúcej sa Juhoslávie, ako aj zo štátov mimo Európy (najmä Afriky). „Ľudia z nástupníckych štátov bývalej Juhoslávie boli spájaní s trestnou činnosťou, drogami, sociálnym zneužívaním, prekročením rýchlosti v doprave alebo macho správaním.“²³ Tieto predsudky prevažovali najmä v nemecky hovoriacich kantónoch. Z občanov bývalej Juhoslávie sa stereotypné vnímanie posunulo na Albáncov, obyvateľov pôvodom z Kosova a po 11. septembri 2001 aj na moslimské náboženské spoločenstvo.

Práve predstavením referenda, ktoré sa priamo dotýkalo moslimskej komunity, začnem nasledujúci prehľad. V roku 2009 sa ako výsledok ľudovej iniciatívy konalo ľudové hlasovanie s názvom „*Gegen den Bau von Minaretten*“ (Proti výstavbe minaretov), ktorého cieľom malo byť prijatie zákazu výstavby tejto náboženskej stavby. A to aj napriek tomu, že v celom Švajčiarsku boli vtedy postavené len štyri minarety. Po kontroverznej predreferendovej debate Švajčiari nakoniec tento návrh, ktorý doplnil švajčiarsku ústavu v článku 72 (*Kirche und Staat*), nadpolovičnou väčšinou (57,5 percent) hlasov prijali.²⁴ Kampaň zástancov zákazu bola postavená na vyvolávaní strachu pred islamom a členmi tejto náboženskej skupiny. Kontroverzná bola napríklad vizuálna kampaň ľudovcov. Na jej plagátoch pripomínali minarety vojenské rakety, čím mohli navodiť dojem, že cieľom islamu je vojenské podriadenie európskej civilizácie. Návrh predkladateľov sa stretol s výraznou kritikou nielen zo strany štátnych inštitúcií (vláda parlament), väčšiny relevantných politických strán, ale rovnako rôznych

²¹ MANATSCHAL, A. (2015): Switzerland - Really Europe's Heart of Darkness?, s. 23-35.

²² MÜLLER, M. (2013): Migration und Religion. Junge hinduistische und muslimische Männer in der Schweiz, s. 33.

²³ Tamtiež, s. 33.

²⁴ K tejto iniciatíve viac ZIMMERMAN, R. (2009): Zur Minarettverbotsinitiative in der Schweiz, s. 829-864.

mimovládnych organizácií a odborárskych združení, ktoré upozorňovali na porušovanie ľudských práv a politických slobôd, vrátane náboženskej slobody, ako aj na zjavnú diskrimináciu konkrétnej náboženskej skupiny.

Po úspechu iniciátorov tohto referenda prebehlo o rok neskôr referendum vyvolané ľudovou iniciatívou pod názvom „*Für die Ausschaffung krimineller Ausländer*“ (Za vyhostenie kriminálnych cudzincov). Organizátori ľudovej iniciatívy chceli dosiahnuť, aby cudzinci žijúci vo Švajčiarsku stratili právo na pobyt a boli z krajiny vyhostení, ak by boli odsúdení za určité závažné trestné činy (napr. zabitie, sexuálny trestný čin, vlámanie, obchod s drogami alebo zneužitie systému sociálneho zabezpečenia). Podobne ako to predchádzajúce, aj túto iniciatívu obyvatelia Švajčiarska v referende väčšinou hlasov (52,3 percent hlasujúcich a 17,5 kantónov) podporili. V tomto referende sa potvrdilo rozdelenie Švajčiarska na frankofónnu časť a zvyšok krajiny. Zatiaľ čo v nemecky hovoriacich kantónoch, ako aj v taliansky hovoriacom kantóne Ticino prevažovali podporné hlasy, v Romandii iniciatíva neprešla.²⁵

Obe ľudové iniciatívy boli úspešné, a to aj napriek negatívne stanovisku vládneho kabinetu, ako aj väčšiny relevantných politických strán. Tieto iniciatívy ukázali, že pravicoví populistí sú schopní mobilizovať svojich vlastných voličov a získať na svoju stranu aj ďalších aktívnych hlasujúcich. Práve formou agresívnej a xenofóbne ladenej kampane prispeli obe iniciatívy k vyššej miere xenofóbie a šovinizmu vo verejnej diskusii.

O téme medzinárodnej migrácie hlasovali Švajčiari opäť v roku 2014. Populisti z SVP sledovali záujem prostredníctvom maximálnych kvót určených podľa aktuálnych hospodárskych záujmov krajiny obmedziť množstvo prichádzajúcich migrantov. Tento cieľ mal byť dosiahnutý ľudovou iniciatívou pod názvom „*Gegen Masseneinwanderung*“ (Proti masovej imigrácii). Jeden z hlavných argumentov podporovateľov iniciatívy z SVP bola strata kontroly vlády nad migráciou. V referende švajčiarske obyvateľstvo iniciatívu podporilo, aj keď opäť sa ukázalo rozdelenie Švajčiarska na francúzsky hovoriacu časť a zvyšok krajiny. Zatiaľ čo vo väčšine nemecky hovoriacich kantónoch obyvateľstvo obmedzenie migrácie podporilo, v Romandii organizátori iniciatívy väčšinovú podporu nenašli.²⁶

O dva roky nato sa konalo ďalšie referendum, tentokrát s názvom „*Zur Durchsetzung der Ausschaffung krimineller Ausländer*“ (Presadenie vyhostenia kriminálnych cudzincov). Iniciátorom referenda bola opäť Švajčiarska ľudová strana. Zámerom organizátorov iniciatívy bolo doslovne implementovať iniciatívu na vyhostenie prijatú v ľudovom hlasovaní ešte v novembri 2010. Súčasťou návrhu bolo rozšíriť trestné činy, na základe ktorých by bolo možné cudzincov vyhostiť. Podľa názoru ľudovcov pôvodný návrh nespĺňal pôvodné požiadavky prvej iniciatívy, pretože poskytla súdnej zložke moci v určitých zamedziť vyhosteniu trestne stíhaného cudzinca. Na rozdiel od prechádzajúcich iniciatív, tento návrh švajčiarsky ľud v referende nepodporil.²⁷

Napokon naposledy boli pri téme medzinárodných migračných pohybov využité nástroje priamej demokracie pri návrhu na obmedzenie imigrácie s názvom „*Für eine massvolle Zuwanderung (Begrenzungsinitiative)*“. Táto iniciatíva bola zameraná na všetkých cudzincov bez ohľadu na krajinu pôvodu, vrátane migrantov z členských štátov Európskej únie. Jej zámerom bolo obmedziť právo na slobodný pohyb, ktorý je okrem iného definovaný v bilaterálnych zmluvách medzi Švajčiarskom a Európskou úniou. Podobne ako v mnohých predchádzajúcich, aj v tomto prípade SVP argumentovala negatívnym vplyvom na trh práce, pretože otvorením hraníc dochádza k imigrácii lacnej zahraničnej pracovnej sily, ktorej dôsledkom sa môže prejaviť v znižovaní priemernej mzdy aj domáceho obyvateľstva. Dôvodom tejto iniciatívy mala byť strata Švajčiarska nad migračnými pohybmi na svojom území. Bez kontroly mala byť najmä imigrácia z členských štátov Európskej únie. Na druhej strane sa

²⁵ Bundesamt für Statistik.

²⁶ Tamtiež.

²⁷ Tamtiež.

objavili argumenty, že obmedzenie slobodného pohybu pracovnej sily by malo negatívne dopady na švajčiarske hospodárstvo, čo by v období koronakrízy nebolo určite dobré. Zásah do bilaterálnej zmluvy by mohol negatívne ovplyvniť aj ďalšie dohody medzi Švajčiarskom a EÚ. Pôvodne sa malo hlasovať už v máji 2020, ale pre koronakrízu sa hlasovalo až na konci septembra 2020. Podobne ako v predchádzajúcom prípade, aj túto iniciatívu Švajčiari v ľudovom hlasovaní odmietli.²⁸

Záver

Predložený článok sledoval záujem predstaviť tvorbu vybraných aspektov migračnej politiky v prostredí štátu, kde legislatívny proces výrazne ovplyvňujú nástroje priamej demokracie. Takouto krajinou je v Európe Švajčiarsko s viac ako storočnou tradíciou ľudových iniciatív a referend. Práve Švajčiarsko je dnes už ako typická imigračná krajina vystavená vplyvu priamej demokracie na legislatívny proces. Obyvatelia Švajčiarska sa prostredníctvom obligatórných referend vyjadrujú nielen k návrhom zákonov, ktoré prešli legislatívnym procesom v parlamente, ale prostredníctvom ľudových iniciatív majú právo sami navrhnúť nové zákonné predpisy, vrátane ústavných úprav.

V článku bolo sledované ovplyvňovanie migračnej politiky prostredníctvom ľudových iniciatív na príklade Švajčiarska. Švajčiari sa k téme spojenej s medzinárodnou migráciou vyjadrovali v priebehu ostatných desať rokov, pričom z článku vyplýva, že postoj k migrácii je u Švajčiarov závislý od konkrétnej témy. Hoci sú pripravení niektoré návrhy aj zo strany pravicových populistov z SVP podporiť, k iným sa postaví negatívne. Pozitívne sa stavajú spravidla k reštrikciám vo vzťahu k migrantom moslimského vierovyznania a migrantom s kriminálnou minulosťou, avšak neplatí to absolútne. Tento predpoklad dokazuje práve hlasovanie k migrantom s kriminálnou minulosťou. Zatiaľ čo vyhostenie migrantov so zápisom v registri trestov v roku 2010 podporili, radikálnejší prístup v roku 2016 odmietli. V zatiaľ poslednom referende zo septembra 2020, v ktorom sa Švajčiari vyjadrovali k téme existujúceho slobodného pohybu, Švajčiari odmietli meniť status quo.

Viaceré referendá na tému medzinárodnej migrácie ukazujú nielen rozdielny prístup ku konkrétnym témam, ale spravidla ukazujú aj rozdiel medzi francúzsky hovoriacou časťou Švajčiarska a zvyškom krajiny. Obyvatelia Romandie spravidla zastávajú liberálnejší prístup, než nemecky hovoriaci Švajčiari, či obyvatelia kantónu Ticino, v ktorom sa hovorí po taliansky, prípadne jazykovo zmiešaného kantónu Graubünden.

Sumárne možno konštatovať, že nástroje priamej demokracie využívajú niektorí aktéri, a to nielen priamo politické strany reprezentované spravidla Švajčiarskou ľudovou stranou, ale aj rôzne politické zoskupenia, prípadne marginálne stranické subjekty, na ovplyvňovanie procesu tvorby migračnej politiky. Hoci voči imigrantom negatívne vymedzená SVP v súčasnosti dominuje v parlamentných voľbách, nie vždy sa jej podarí presadiť návrhy smerujúce k reštrikčnému charakteru migračnej politiky. Švajčiarsky ľud tak napriek vysokému počtu cudzincov žijúcich v tejto krajine a mimoriadne agresívnych predreferendových diskusií automaticky neodmieta migrantov, ale pristupuje k jednotlivým otázkam selektívne. Aj na príklade tvorby migračnej politiky sa ukazuje, že ľud je vo Švajčiarsku kľúčovým aktérom legislatívneho procesu a v určitých momentoch je vo vzťahu k vláde v opozičnom postavení.

Použitá literatúra:

1. AFONSO, A. (2004). Immigration and Its Impacts in Switzerland. In: *Mediterranean Quarterly*, 2004, roč. 15, č. 4, s. 147-166.
2. BUNDESAMT FÜR STATISTIK (2020): *Bevölkerung mit Migrationshintergrund im Jahr 2019*. [online] [Citované 20. 11. 2012.] Dostupné na:

²⁸ Bundesamt für Statistik.

<https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/migration-integration.gnpdetail.2020-0198.html>.

3. BUNDESVERFASSUNG DER SCHWEIZERISCHEN EIDGENOSSENSCHAFT (1999): [online] [Citované 20. 11. 2012.] Dostupné na: <https://www.admin.ch/opc/de/classified-compilation/19995395/202001010000/-101.pdf>.
4. HOLLIFIELD, J. F. – WONG, T. K. (2015): The Politics of International Migration: How Can „We Bring The State Back In“? In: BRETTEL, C. B. – HOLLIFIELD, J. F. (eds.): *Migration Theory: Talking Across Disciplines*. New York a London: Routledge, 3rd Edition, 2015, s. 227-288.
5. LINDER, W. (1997): Das politische System der Schweiz. In: ISMAYR, W. (ed.): *Die politischen System Westeuropas*. Opladen: Leske + Budrich, 1997, s. 445.
6. LÜTHI, B. – SKENDEROVIC, D. (2019): Changing Perspectives on Migration History and Research in Switzerland: An Introduction. In: LÜTHI, B. – SKENDEROVIC, D. (eds.): *Switzerland and Migration. Historical and Current Perspectives on a Changing Landscape*. London: Palgrave Macmillan, s. 1-30.
7. MANATSCHAL, A. (2015): Switzerland - Really Europe's Heart of Darkness? In: *Swiss Political Science Review*, 2015, roč. 21, č. 1, s. 23-35.
8. MAYER, Ch. (2017): Direkte Demokratie in der Schweiz. In: MERKEL, W. – RITZI, C. (eds.): *Die Legitimität direkter Demokratie. Wie demokratisch sind Volksabstimmungen?* Wiesbaden: Springer VS, s. 51-72.
9. MERKEL, W. – RITZI, C. (2017): Theorie und Vergleich. In: MERKEL, W. – RITZI, C. (eds.): *Die Legitimität direkter Demokratie. Wie demokratisch sind Volksabstimmungen?* Wiesbaden: Springer VS, s. 9-49.
10. MÜLLER, M. (2013): *Migration und Religion. Junge hinduistische und muslimische Männer in der Schweiz*. Wiesbaden: Springer VS, 2013.
11. RUEDIN, D. – D'AMATO, G. (2015): The politicisation of immigration in Switzerland: The importance of direct democracy. In: van der BRUG, W. – D'AMATO, G. – BERKHOUT, J. – RUEDIN, D. (eds.): *The politicisation of immigration*. London – New York: Routledge, 2015, s. 140-158.
12. SARTORI, G. (1993): *Teória demokracie*. Bratislava: Archa.
13. SCHARENBERG, A. (2006): Brücke zum Mainstream - Mainstream als Brücke. Europäische Rechtsparteien und ihre Politik gegen Einwanderung. In: GREVEN, T. – GRUMKE, T. (eds.): *Globalisierter Rechtsextremismus? Die extremistische Rechte in der Ära der Globalisierung*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, s. 70-111.
14. SKENDEROVIC, D. (2007): Immigration and the Radical Right in Switzerland: Ideology, Discourses and Opportunities. In: *Patterns of Prejudice*, roč. 41, č. 2, s. 155-176.
15. SKENDEROVIC, D. (2009): *The radical right in Switzerland: continuity and change, 1945-2000*. New York, Oxford: Berghahn Books, 2009.
16. VASILKOVÁ, A. (2015): *Democracy in Switzerland. Its Character and Basic Foundations*. Banská Bystrica: Belianum, 2015.
17. ZIMMERMAN, R. (2009): Zur Minarettverbotsinitiative in der Schweiz. In: *Zeitschrift für ausländisches öffentliches Recht und Völkerrecht*, roč. 69, 2009, s. 829-864.

Kontakt:

doc. PhDr. Radoslav Štefančík, MPol., Ph.D.

Fakulta aplikovaných jazykov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1

852 35 Bratislava 5

Slovenská republika

e-mail: radoslav.stefancik@euba.sk

SOFT POWER TURECKA V KONTEXTE PROPAGÁCIE NEOOSMANIZMU

TURKEY'S SOFT POWER AND THE PROMOTION OF NEO-OTTOMANISM

Lenka Tomečková

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: lenka.tomeckova@euba.sk.

Abstrakt: Nástup AKP k moci v roku 2002 predznamenal novú éru vo vývoji tureckej zahraničnej politiky. Frekventovane skloňovaným termínom je v tomto ohľade neosmanizmus, odkazujúci na osmanskú-islamskú dedičnosť Turecka vo vzťahu k územia niekdajšej Osmanskej ríše. Príspevok sa v tejto súvislosti zaoberá pragmatizmom tureckej soft power, demonštrovanom na príklade televízneho seriálu Diriliş: Ertuğrul a rozhodnutia o konvertovaní chrámového múzea Hagia Sofia na mešitu. Cieľom príspevku je prostredníctvom zmieňovaných príkladov zhodnotiť potenciál tureckej soft power pre šírenie neosmanskej idey, zasadzujúc analýzu do kontextu prebiehajúcej vnútornej transformácie štátu.

Kľúčové slová: mäkká moc, náboženská mäkká moc, Turecko, neosmanizmus, Diriliş: Ertuğrul, Hagia Sofia

JEL: F50, Z12, L38

Abstract: AKP's coming to power in 2002 adumbrated new era in the evolution of Turkey's foreign policy. Among the most frequently declinated terms in this regard is so called 'Neo-Ottomanism' referring to Turkey's Ottoman-Islamic heritage related to territories of the former Empire. The article deals with pragmatism of Turkey's soft power demonstrated on the example of TV series Resurrection: Ertuğrul and the recent Hagia Sophia decision. The aim of the research is to assess Turkey's soft power potential for spreading the Neo-Ottoman legacy against the background of ongoing domestic transformation.

Key words: soft power, religious soft power, Turkey, Neo-Ottomanism, Resurrection: Ertuğrul, Hagia Sophia

JEL: F50, Z12, L38

Úvod

Turecko je fascinujúcim príkladom krajiny, ktorá si začiatkom 21. storočia uvedomuje vlastný potenciál a intenzívne hľadá prostriedky jeho plnohodnotnej realizácie. Donedávna vnímané ako periférny hráč usilujúci o prekonanie „stigmy“ tzv. rozorvanej krajiny a regionálneho izoláta figuruje dnešné Turecko ako rešpektovaný aktér takmer vo všetkých otázkach medzinárodných vzťahov, obzvlášť v oblasti Blízkeho východu.

Zvláštnu pozornosť pritom púta vnútorná dynamika tureckej spoločnosti. V 21. storočí sa Turecko odkláňa od šiestich šípov kemalizmu, ktoré ho formovali po väčšinu modernej histórie, a pri znovuobjavovaní civilizačnej identity stavia na vlastnej historickej skúsenosti. Patrí medzi demograficky, ekonomicky a vojensky 20 najsilnejších štátov sveta, pričom zostáva mimoriadne rozmanitou krajinou, hlboko poznačovanou vlastnou minulosťou.

Prekvapivé víťazstvo islamisticky ladenej AKP v parlamentných voľbách v novembri 2002 znamenalo zostavenie jednofarebnej vlády po prvýkrát od 80. rokov. O nový impulz išlo

aj v prípade zahraničnej politiky, ktorá pod vplyvom vnútorných a vonkajších premien prechádza v modernej histórii bezprecedentnou transformáciou. Jedným z frekventovanejších skloňovaných termínov pri analýze zahraničnej politiky v ére AKP je tzv. neosmanizmus (pozn. popri panosmanizme ovplyvňujú obsah „novej“ zahraničnej politiky taktiež panturkizmus a panislamizmus), od ktorého sa však vládna garnitúra formálne dištancuje. Vzhľadom na absenciu oficiálneho teoretického ukotvenia pojmu, popr. jeho doktrinácie, sa pokusy o vymedzenie neosmanizmu riadia prevažne negatívnejšími asociáciami spájanými s obdobím Osmanskej ríše. Neosmanizmus pritom nemožno považovať za súdobú aktualizáciu tzv. osmanizmu, politického myslenia, ktoré v období prehlbujúceho sa úpadku Osmanskej ríše cielilo na vytvorenie spoločnej osmanskej identity na báze rovnakej teritoriálnej príslušnosti. V porovnaní s prevažne zahraničnopoliticky orientovaným neosmanizmom išlo o pragmatický nástroj domácej politiky, ktorý mal ochrániť ríšu pred kolapsom v dôsledku nacionalistických aspirácií národnostných menšín, ako aj simultánneho tlaku mocností so záujmom na rozširovaní vplyvu na osmanské územia. Oneskorená reakcia čelných predstaviteľov ríše na uvedené trendy sa však odrazila v celkovom neúspechu politiky osmanizmu, zosobnenom o. i. v strate balkánskych území, ktorá výrazne podmienila postupnú re-orientáciu osmanizmu smerom na východ, prehlbujúc jeho prirodzenú, islamskú dimenziu. Reflektujúc na v súčasnosti prevládajúci diskurz možno preto argumentovať, že uvedená re-orientácia sa podieľala na formovaní optiky, akou je dnes nazerané na problematiku neosmanizmu.¹

Neosmanizmus je nositeľom tureckej nostalgie za osmansko-islamským dedičstvom. Hoci sú nástroje jeho realizácie predmetom diskusií, na pozadí prebiehajúcich premien medzinárodných vzťahov nemusí predpokladať len dominantnejšie využívanie zdrojov hard power po vzore Osmanskej ríše, ale naopak, môže taktiež evokovať záujem o realizáciu znovuobjaveného potenciálu tureckej soft power, prameniaceho jednak z historickej a geografickej unikátnosti, ako aj atraktívnosti tzv. tureckého modelu (pozn. kombinácia sekulárneho demokratického zriadenia, islamských prvkov a modernej ekonomiky ako zdroj inšpirácie pre rozvojové štáty moslimského sveta).

V línii s vyššie uvedenou hypotézou je príspevok venovaný analýze možného pôsobenia tureckej soft power na dvoch príkladoch: 1) historickom seriáli *Diriliş: Ertuğrul*, ktorý je ako element kultúrnej soft power Turecka sprostredkovateľom projekcie neosmanskej idey vo vzťahu k širokej verejnosti a 2) rozhodnutí Turecka o premene chrámového múzea Hagia Sofia na mešitu. Cieľom príspevku je prostredníctvom uvedených príkladov zhodnotiť potenciál tureckej soft power pre šírenie neosmanizmu vo vzťahu k medzinárodnému spoločenstvu, reflektujúc najmä na rozmer jeho islamskej tradície. Analýza tohto potenciálu pritom berie do úvahy prebiehajúce úsilie o reformovanie tureckej štátnej identity a jeho negatívny odraz na vnútropolitickom vývoji Turecka, vrátane oslabovania demokratizácie a nárastu autoritárskych tendencií, od ktorých pri posudzovaní potenciálneho pôsobenia tureckej soft power nemožno abstrahovať.

1 Soft power Turecka – aplikácia poznatkov na vybrané elementy

V súlade s Nyeovou štátno-centricou teóriou možno soft power definovať ako schopnosť vybraného štátu v dlhodobej perspektíve formovať preferencie a záujmy iného štátu a ovplyvňovať jeho správanie prostredníctvom využívania „mäkkých“ presvedčovacích prostriedkov a kooptácie. Na rozdiel od hard power, ktorá sa dominante opiera o hmotné zdroje moci v podobe vojenských a ekonomických zdrojov, soft power pramení primárne

¹ ALBAYRAK, D. – TURAN, K. (2016). Neo-Ottomanism in Turkish Foreign Policy Through the Lenses of the Principal-Agent Theory.

z nehmotných kvalít štátu, akými sú kultúrny vplyv, zahraničnopolitické rozhodnutia či politické hodnoty a inštitúcie.²

Nad rámec týchto elementov začína byť v súčasnej zahraničnopolitickej praxi čoraz viac badateľný ďalší rozmer soft power, ktorého využívanie je pozorovateľné najmä v prípade regionálnych mocností Blízkeho východu t. j. oblasti, ktorej vývoj je historicky do značnej miery determinovaný konfesijnými rozdielmi ako významnými nositeľmi potenciálu konfliktogénneho faktora. Koncept tzv. náboženskej, resp. islamskej soft power je zo strany mocností ako Saudská Arábia, Irán, Egypt a v dôsledku vývoja v posledných rokoch aj Turecka intenzívne uplatňovaný v boji o vodcovstvo globálnej ummy.

V prípade Turecka je otázka náboženskej soft power špecifickým a komplexným fenoménom. Uvedené hodnotenie vyplýva najmä z rastúcej úlohy islamu na pozadí prebiehajúcej vnútornej transformácie Turecka, ako aj z reflektovania týchto zmien vo vystupovaní Turecka na zahraničnopolitickej scéne.³ Od nástupu AKP dochádza k pozvoľnej premene tureckej štátnej identity do syntézy nacionalistického diskurzu a nostalgického zápalu, opierajúcej sa o islam ako jeden z pilierov presadzovania straníckych záujmov AKP. Kým v súlade s Atatürkovým sekularistickým odkazom bol islamský aspekt tureckej identity dlhodobo a intenzívne potláčaný, pod vládou AKP dochádza k jeho opätovnému posilňovaniu aj v referencii na islamskú tradíciu Osmanskej ríše. V kontexte rastúcich autoritárskych tendencií AKP je to preto práve voľba islamu ako nástroja realizácie zahraničnopolitických záujmov, ktorá znepokojila národy upínajúce sa k vízií mierovej koexistencie islamu a demokracie po vzore moderného Turecka. Zahraničnopolitický rozmer pracovania s náboženstvom zo strany vládnucej strany zahŕňa popri využívaní islamu ako nástroja soft power taktiež výrazný vplyv na turecké diaspóry, ako aj konsolidáciu vlastnej moci AKP na domácej scéne.⁴

Soft power Turecka pod vedením AKP je teda pragmatickou, v mnohých aspektoch sofistikovanou činnosťou. Za účelom preukázania pravdivosti uvedeného tvrdenia boli analyzované dva príklady pôsobenia tureckej soft power – seriál *Diriliş: Ertuğrul* a rozhodnutie o konvertovaní Hagie Sofie na mešitu.

Diriliş: Ertuğrul je vzhľadom na svoj historicko-dramatický žáner, popularitu a atraktivitu audiovizuálneho spracovania označovaný za moslimský ekvivalent populárnej televíznej série *Hra o tróny*. Od začiatku produkcie v roku 2014 bol seriál distribuovaný do viac ako 72 krajín a podmienil tak status turečtiny ako druhého najpozeranejšieho cudzieho jazyka na svete.⁵ V porovnaní s predchádzajúcimi televíznymi drámami *Diriliş: Ertuğrul* nemapuje výlučne fiktívne udalosti, ale atraktívnym spôsobom približuje život Ertuğrula, otca zakladateľa Osmanskej ríše. Seriál má zároveň zreteľne politickejšie poslanie a v línii s neosmanizmom využíva historické a kultúrne dedičstvo Turecka na vytváranie novej proaktívnej politiky⁶ s dôrazom na islamský aspekt osmanského dedičstva. Zaujímavým aspektom je pritom samotný názov seriálu, odkazujúci na vzkriesenie proto-osmanského obdobia (pozn. *diriliş* znamená doslova „vzkriesenie“).

Napriek úsiliu o profilovanie seriálu ako kvázi-historického projektu je faktickosť zobrazovaných udalostí pomerne diskutabilná, najmä vzhľadom na absenciu dobových písomností, ako aj neskrývané zasahovanie predstaviteľov AKP do tvorby seriálového obsahu. Viac než hodnoverné zobrazenie historických skutočností seriál sprostredkováva projekciu novej politickej identity Turecka, ktorá divákovi prezentuje reálne politiky založené na novej

² NYE, Joseph S. (2004): *Soft Power: The Means to Success in World Politics*.

³ ÖZTÜRK, A. E. (2019). *The Many Faces of Turkey's Religious Soft Power*.

⁴ ÖZTÜRK, A. E. (2019). *The Many Faces of Turkey's Religious Soft Power*.

⁵ BHUTTO, F. (2020). *How Turkey's Soft Power Conquered Pakistan*.

⁶ ELITAŞ, T. a KIR, S. (2019). *Reading Turkey's New Vision Based Real Policies through an Identity and their Presentation in Series as a Soft Power: A Study on the Series, Resurrection- Ertugrul*.

vízii so zameraním na vnútorný aspekt národného zjednotenia, ako aj historicko-kultúrne styčné plochy s okolitým svetom.⁷ Simultánnym procesom je formovanie identity tureckej spoločnosti na individuálnej úrovni, na ktorej seriál vyzdvihuje úlohu jednotlivca v boji za budúcnosť tureckého národa, pričom aktívne pracuje s podvedomou asociáciou pozitívnych ľudských vlastností s predstaviteľmi vznikajúcej Osmanskej ríše a ich následným prijímaním za svoje vlastné. Hoci je konvertibilita pôsobenia konkrétneho elementu kultúrnej soft power do žiaducich reakcií na úrovni štátu diskutabilná, na úrovni jednotlivca je *Diriliş: Ertuğrul* hodnotený ako úspešný projekt s reálnym potenciálom na formovanie individuálnej identity. Uvedené hodnotenie je dobre pozorovateľné o. i. na príslušnej, tematickej angažovanosti na sociálnych médiách zo strany netureckých moslimov (napr. Pakistancov), u ktorých sa seriál teší veľkej popularite.

V porovnaní s formatívnym potenciálom analyzovaného seriálu nesie jednostranné rozhodnutie Turecka o konvertovaní chrámového múzea Hagia Sofia na mešitu porovnateľne menšiu stopu tureckej soft power. Hoci v prípade Hagie Sofie ide skôr o symbolické rozhodnutie, rezonancia kroku naprieč širším moslimským svetom v diskusiách o islamskej soft power či odkazovaní na historické boje v oblasti zahraničnej politiky je dôkazom, že vysielanie tohto typu panislamistických sentimentov možno považovať za potvrdenie pôsobenia náboženskej soft power v sfére domácej a zahraničnej politiky Turecka.⁸ V kontexte súperenia mocností propagujúcich rozdielne interpretácie islamu sú preto kritické hlasy zo strany saudskejšej a egyptskej tlače prirodzenou reakciou na nežiaduci úspech tureckej konkurencie, avšak s ohľadom na nepravdepodobnosť vzniku globálnej ummy ide skôr o bezpredmetnú reakciu.

Špecifickosť symboliky premeny Hagie Sofie determinuje najmä rozmer zaradenia chrámu do zoznamu svetového kultúrneho dedičstva UNESCO a jeho význam pre medzinárodné spoločenstvo. Poddimenzovaným, a zároveň relatívne významnejším aspektom tohto rozhodnutia je jeho vnútropolitický rozmer. V porovnaní s diskutabilnou trvácnosťou predmetnej jednorazovej regulácie (pozn. možnosť zmeny, odvolania rozhodnutia) je z pohľadu domáceho vývoja pozoruhodná vlna konvertovania množstva ďalších kostolov naprieč tureckým územím, ktorú premena Hagie Sofie spustila. Z menej známych konverzií možno zmieniť kostoly v historickej oblasti Pontos v čiernomorskom regióne na severovýchode Turecka, ako aj suriánijské kostoly v Iskenderune v najjužnejšej provincii Hatay, ležiacej na pobreží Stredozemného mora.⁹ Konvertovanie Hagie Sofie je preto vzhľadom na úzku prepojenosť vnútorného a vonkajšieho prostredia štátu potrebné interpretovať nielen ako symbolické opatrenie s potenciálnym presahom na náboženskú soft power Turecka, ale najmä ako významný odkaz medzinárodnému spoločenstvu o prebiehajúcej transformácii tureckej štátnej identity.

Záver

Nástup AKP začiatkom 21. storočia predznamenal novú éru vo vývoji tureckej zahraničnej politiky. Do povedomia medzinárodnej verejnosti sa čoraz viac dostáva termín neoosmanizmus, ktorý v dôsledku z lexikálneho významu prameniacych asociácií zvykne evokovať zámer Turecka prijať osmansko-islamské dedičstvo a nadviazať tak na odkaz Osmanskej ríše. Neoosmanizmus pritom nemožno stotožňovať s novodobou verziou osmanizmu, ktorý v minulosti figuroval ako nástroj domácej politiky Osmanskej ríše, cieľiaci

⁷ ELITAŞ, T. – KIR, S. (2019). Reading Turkey's New Vision Based Real Policies through an Identity and their Presentation in Series as a Soft Power: A Study on the Series, Resurrection- Ertuğrul.

⁸ ÖZTÜRK, A. E. (2020). Turkey's Hagia Sophia Decision: The Collapse of Multiculturalism and Secularism or Something More?

⁹ ÖZTÜRK, A. E. (2020). Erdogan and the Ambivalent Nature of Turkey's Religious Soft Power – A Conversation with Ahmet Erdi Öztürk.

na vzbudenie osmanského patriotizmu u menšinových národov ako formy ochrany pred hroziacim ríšskym kolapsom.

Soft power Turecka pod vedením AKP možno hodnotiť ako pragmatickú a do značnej miery sofistikovanú. Nezanedbateľnou mierou k tomu prispieva rozmer v podobe náboženskej soft power, ktorý v kontexte meniacej sa povahy medzinárodných vzťahov vystupuje čoraz viac do popredia. Aktívna práca s náboženskou, konkrétne islamskou soft power je citelná najmä zo strany regionálnych mocností Blízkeho východu, bojujúcich o vodcovstvo globálnej ummy. V prípade Turecka je využívanie náboženskej soft power obzvlášť osobité, nakoľko pramení z pozvoľných, ale o to citelnejších zmien vo vnúropolitickom nastavení Turecka, úzko súvisiacich s prebiehajúcou transformáciou tureckej štátnej identity.

Pragmatizmus soft power Turecka pod vedením AKP demonštruje o. i. komplexný záber projektu atraktívneho historicko-dramatického televízneho seriálu *Diriliş: Ertuğrul*, ktorý s vidinou propagácie neoosmanskej idey intenzívne pracuje s prostriedkami vplývajúcimi tak na kolektívnu, ako aj individuálnu identitu diváka. Aj následkom jeho popularity sa turečtina stala druhým najpozeraným jazykom na svete, pričom táto forma šírenia neoosmanizmu je k dátumu odovzdania príspevku etablovaná v minimálne 72 štátov sveta. Pod špecifickou optikou možno ako ďalší príklad propagácie neoosmanizmu interpretovať symbolické rozhodnutie o premene chrámového múzea Hagia Sofia, ktoré v rámci daného príspevku nie je možné chápať ako konkrétny element tureckej soft power, ale skôr ako rozhodnutie, ktoré je potrebné vnímať v širšom kontexte. Špecifickosť zmieňovanej optiky spočíva najmä v dôraze na vnúropolitický rozmer tohto rozhodnutia, ktoré v krátkom horizonte vyústilo v nútené konvertovanie množstva kostolov po celom Turecku. Druhým faktorom formujúcim túto optiku je medzinárodné prijatie rozhodnutia, a to predovšetkým zo strany konkurenčných islamských mocností zapojených do boja o líderstvo globálnej ummy, ako aj sympatizujúcej moslimskej spoločnosti, ktorú možno vnímať v pozícii potenciálneho prijímateľa islamskej tradície Turecka.

V priebehu skúmania potenciálu soft power Turecka pre propagáciu osmansko-islamského dedičstva došlo k formulácii viacerých výskumných otázok, ktoré sa v otázke ďalšieho bádania javia ako perspektívne. Možno medzi ne zaradiť možnosti pôsobenia náboženskej soft power Turecka v boji o globálnu ummu, ako aj úsilie o identifikáciu konkrétnych cieľov tohto typu soft power vo vzťahu k vybraným cieľovým skupinám.

Soft power dokáže figurovať ako mimoriadne prítlačlivý spôsob formovania preferencií zahraničných partnerov. V prípade Turecka po nástupe AKP je však operačný priestor samotného štátu pozvoľne limitovaný, čím sa účelovo otvárajú nové možnosti pre pôsobenie AKP a najmä budovanie imidžu prezidenta Erdoğana. V horizonte niekoľkých rokov až dekád to bude práve prezident Erdoğan, ktorého meno bude moslimským svetom pozitívne skloňované v spojitosti so senzitívnou otázkou konvertovania Hagie Sofie a jej „navrátenia“ pod právoplatnú záštitu moslimskej komunity. Otvorenou otázkou zostáva, či a v akej spojitosti bude v tejto záležitosti pozicionované samotné Turecko.

Použitá literatúra:

1. ALBAYRAK, D. - TURAN, K. (2016). Neo-Ottomanism in Turkish Foreign Policy Through the Lenses of the Principal-Agent Theory. [online]. 2016. [Citované 14.09.2020]. Dostupné na internete: https://www.researchgate.net/publication/312147106_Neo-Ottomanism_in_Turkish_Foreign_Policy_Through_the_Lenses_of_the_Principal-Agent_Theory
2. BHUTTO, F. (2020). How Turkey's Soft Power Conquered Pakistan. [online]. 2020. [Citované 14.09.2020]. Dostupné na internete: <https://foreignpolicy.com/2020/09/05/ertugrul-turkey-dizi-soft-power-pakistan/>

3. ELITAŞ, T. - KIR, S. (2019). Reading Turkey's New Vision Based Real Policies through an Identity and their Presentation in Series as a Soft Power: A Study on the Series, Resurrection- Ertugrul. [online]. 2019. [Citované 20.09.2020]. Dostupné na internete:
https://www.researchgate.net/publication/330611996_Reading_Turkey%27s_New_Vision_Based_Real_Policies_through_an_Identity_and_their_Presentation_in_Series_as_a_Soft_Power_A_Study_on_the_Series_Resurrection-Ertugrul
4. NYE, Joseph S. (2004): Soft Power: The Means to Success in World Politics. New York: PublicAffairs. ISBN: 978-07-8673-896-0
5. ÖZTÜRK, A. E. (2020). The Many Faces of Turkey's Religious Soft Power [online]. 2020. [Citované 25.09.2020]. Dostupné na internete:
<https://berkleycenter.georgetown.edu/publications/the-many-faces-of-turkey-s-religious-soft-power>
6. ÖZTÜRK, A. E. (2020). Turkey's Hagia Sophia Decision: The Collapse of Multiculturalism and Secularism or Something More? [online]. 2020. [Citované 25.09.2020]. Dostupné na internete: <https://contendingmodernities.nd.edu/global-currents/hagia-sophia-multiculturalism/>
7. ÖZTÜRK, A. E. (2020). Erdogan and the Ambivalent Nature of Turkey's Religious Soft Power – A Conversation with Ahmet Erdi Öztürk. [online]. 2020. [Citované 29.09.2020]. Dostupné na internete:
<https://berkleycenter.georgetown.edu/events/erdogan-and-the-ambivalent-nature-of-turkey-s-religious-soft-power>

Kontakt:

Ing. Lenka Tomečková

Fakulta medzinárodných vzťahov
 Ekonomická univerzita v Bratislave
 Dolnozemska cesta 1/b
 85235 Bratislava 5
 Slovenská republika
 e-mail: lenka.tomeckova@euba.sk

EXISTENCE BROWNFIELDŮ JAKO PŘÍČINA NIŽŠÍHO VÝNOSU DANĚ Z NEMOVITÝCH VĚCÍ V OBECNÍCH ROZPOČTECH: PŘÍPADOVÁ STUDIE NA ČESKOU REPUBLIKU¹

THE EXISTENCE OF BROWNFIELDS AS THE CAUSE OF LOWER REVENUE OF REAL ESTATE TAX IN MUNICIPAL BUDGETS: CASE STUDY IN THE CZECH REPUBLIC

Kamila Turečková^a – Danuta Duda^b

^a Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Katedra ekonomie a veřejné správy,
Univerzitní nám. 1934/3,73340 Karviná, email: tureckova@opf.slu.cz

^b Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Katedra ekonomie a veřejné správy,
Univerzitní nám. 1934/3,73340 Karviná, email: duda@opf.slu.cz

Abstrakt: Rozpadající se budovy, zdevastované pozemky nebo opuštěné areály, objekty, které jsou vizuálně nevzhledné, stavebně nebezpečné a jsou potenciálním místem koncentrace socio-patologických jevů, představují v aktivně obydleném urbanistickém prostředí objektivní i subjektivní bariéru dalšího možného rozvoje. V našem příspěvku se primárně zaměřujeme na deskripci vlivu brownfieldů na výnos daně z nemovitých věcí v České republice, který je plně určen do veřejných rozpočtů obcí. Námí položenou výzkumnou otázkou, na kterou se budeme snažit v textu příspěvku odpovědět, je, zda existence brownfieldů na katastrálním území obce je příčinou nižšího daňového výnosu do obecního rozpočtu. Tento výnos má v České republice podobu plně svěřené daně z nemovitých věcí. Metodologicky se článek opírá o synergii poznatků z oblasti veřejných rozpočtů, metodiky určení výše daně z nemovitých věcí, problematiky existence brownfieldů a jejich přímého i nepřímého vlivu na své hmotné i nehmotné okolí, a to na pozadí rešerše podobných výzkumů realizovaných ve světě. Naše zjištění budou v závěru konfrontovány s doporučeními veřejnému sektoru, jak v kontextu řešené problematiky přistupovat k regeneraci brownfieldů a urbanistickým ex ante aktivitám na svém území. Cílem příspěvku je stanovit vliv existence brownfieldů v České republice na výnos daně z nemovitých věcí, a to v rovině obecné, teoretické.

Klíčové slová: Brownfield, Česká republika, Veřejný sektor, Daň z nemovitých věcí, Daňový výnos, Rozpočet obce.

JEL: H71, K34, O18, R59

Abstract: Decayed buildings, ruined properties or abandoned sites and buildings that are visually unattractive and dangerous and are potential places of concentration of socio-pathological phenomena present both objective and subjective barrier to further potential development within the actively populated urbanistic environment. In our paper, we primarily focus on the description of the impact of brownfields on real estate tax revenue in the Czech Republic, which is fully allocated to public budgets of municipalities. Our research question, which we will try to answer in the text of the article, is whether the existence of brownfields in the cadastral territory of the municipality is the cause of lower tax revenue to the municipal budget. In the Czech Republic, this income takes the form of a fully entrusted real estate tax. Methodologically, the article is based on the synergy of knowledge from public budgets, methodology for determining the amount of real estate

¹ Tento článek vznikl za podpory projektu SGS/20/2019 „Brownfieldy v urbánním a rurálním prostoru: geografické, ekonomické, podnikatelské a veřejnosprávní souvislosti a jejich význam pro regionální rozvoj (BURAN 2)”.

tax, the issue of the existence of brownfields and their direct and indirect impact on their tangible and intangible surroundings, against the background of research in similar research in the world. In the end, our findings will be confronted with recommendations to the public sector on how to approach the regeneration of brownfields and urban ex ante activities in their territory in the context of the issues addressed. The aim of the paper is to determine the influence of the existence of brownfields in the Czech Republic on revenue of real estate tax, at a general, theoretical level.

Key words: Brownfield, Czech Republic, Public sector, Real estate tax, Tax revenue, Municipal budget.

JEL: H71, K34, O18, R59

Úvod

Existence brownfieldů je důsledkem antropogenních aktivit v krajině a označujeme jimi opuštěné budovy, areály a pozemky, které přestaly sloužit původnímu účelu a jsou zcela, případně pouze z části využívány. Alker et al. (2000)² nebo Yount (2003)³ poukazují v souvislosti s brownfieldy na jejich možné riziko kontaminace a technického poškození. Jedná se většinou o hmotné pozůstatky po průmyslových, zemědělských, vojenských, dopravních, církevních či občanských aktivitách, které ztratily své původní využití^{4,5}, nicméně jsou stále nedílnou součástí urbánního i rurálního prostoru, se kterými je nutné při plánování rozvoje počítat. Je nepochybné, že brownfieldy jsou vnímány jako významný, byť specifický prvek územního rozvoje a prostorového uspořádání prostředí, v jehož blízkosti dnes a denně bydlíme, ale také trávíme náš pracovní i volný čas. Stejně jako prostředí konkrétního podniku působí na environmentální a sociální prostředí⁶. Bydlet či vlastnit nemovitost v bezprostředním sousedství brownfieldu však má svá specifika, která nejsou vždy vnímána pozitivně, protože s existencí těchto ploch je spojena celá řada nežádoucích efektů a z nich vyplývajících problémů sociálního, environmentálního, ekonomického, zdravotního či bezpečnostního charakteru.⁷ Z toho důvodu celá řada občanů odmítá v jejich blízkosti bydlet nebo toto je nucena „strpět“. Současně řada majitelů okolních staveb a pozemků je přesvědčena, že blízkost brownfieldu snižuje hodnotu jejich nemovitostí^{8,9} a znehodnocuje jejich investice.¹⁰

Tato skutečnost byla v rámci literární rešerše konfrontována s dalšími studiemi, které analyzovaly souvislosti výskytu brownfieldů a jejich dopadu na hodnotu rezidenčních nemovitostí, které se nacházejí v sousedství těchto lokalit (např. Bromberg a Spiesman, 2006¹¹;

² ACCORDINO, J. – JOHNSON, G.T. (2000): Addressing the Vacant and Abandoned Property Problem.

³ YOUNT, K. R. (2003): What are brownfields? Finding a conceptual definition.

⁴ KRZYSZTOFIK, R. - KANTOR-PIETRAGA, I. - SPORNA, T. (2013): A dynamic approach to the typology of functional derelict areas (Sosnowiec, Poland).

⁵ TUREČKOVÁ, K. - VARADZIN F. – NEVIMA J. (2018): Public administration and problematics of brownfield in the Czech Republic.

⁶ PETERA, P. – WAGNER, J. – PAKSIOVA, R. - KREHNACOVA, A. (2019): Sustainability Information in Annual Reports of Companies Domiciled in the Czech Republic and the Slovak Republic.

⁷ ACCORDINO, J. – JOHNSON, G.T. (2000): Addressing the Vacant and Abandoned Property Problem.

⁸ TUREČKOVÁ, K. – NEVIMA J. (2018): Perceiving the impact of brownfields on the real estate prices: a case study from four locations in the Czech Republic.

⁹ TUREČKOVÁ, K. – MARTINÁT, S. – ŠKRABAL, J. – CHMIELOVÁ, P. – NEVIMA, J. (2017). How local population perceive impact of brownfields on the residential property values: some remarks from post-industrial areas in the Czech Republic.

¹⁰ CVIK, E.D. - MacGREGOR PELIKÁNOVÁ, R. (2017): The Volatively Subjective Nature and Value of Stock – Czech Case Study.

¹¹ BROMBERG, L.M. - SPIESMAN, T. (2006): Turning an economic liability into an asset: the anatomy of a redevelopment project.

De Sousa, 2000¹²; Kaufman a Clautier, 2006¹³; Mihaescu a vom Hofe, 2012¹⁴; Sun a Jones, 2013¹⁵ nebo Gibilaro a Mattarocci, 2019¹⁶ a další). Konkrétně uveďme například studie Mihaescu a vom Hofeho (2012)¹⁷, kteří analyzovali ve městě Cincinnati (Ohio, USA) hodnotu více jak 6800 nemovitostí lokalizovaných přibližně 2000 stop od opuštěných areálů a objektů. Tito autoři dospěli k závěru, že u nemovitostí nacházející se o každé 1 procento blíže k brownfieldu se snižuje jejich hodnota téměř o 0,1 % a opačně (1% nárůst vzdálenosti od nejbližšího brownfieldu odpovídá téměř 0,1% nárůstu tržní hodnoty nemovitosti). Tito autoři také upozornili na skutečnost, že s celkovým snížením hodnoty nemovitostí vyplývající s jejich blízkostí u brownfieldů, klesají městu příjmy z daně z nemovitosti (v jejich studii se jednalo o 2,2 milionů dolarů ročně). Gibilaro a Mattarocci (2019)¹⁸ upozorňují, že existence brownfieldů má negativní dopad na trh s nemovitostmi skrze pokles poptávky po domech, bytech a pozemcích (viz také Keenan, Lowe a Spencer, 1999)¹⁹ a současně jejich existence snižuje hodnotu nájemného. Současně upozorňují na další své dílčí zjištění, že blízkost jednoho brownfieldu je faktorem determinujícím také samotný počet takto opuštěných areálů, tj. existence jednoho brownfieldu je predispozicí pro vznik brownfieldů dalších. Opačným způsobem se pokusili kvantifikovat vliv brownfieldu na hodnotu nemovitosti De Sousa, Wu a Westphal (2009)²⁰, kteří analyzovali dopad regenerace brownfieldů na hodnotu blízkých rezidenčních nemovitostí v Milwaukee (Wisconsin, USA) a Minneapolis (Minnesota, USA), kdy zjistili, že díky sanaci okolních brownfieldů došlo k čistému nárůstu cen bydlení o 11,4 %, resp. o 2,7 %. Tuto studii lze podpořit závěry z výzkumu Haningerera, Maa a Timminse (2012)²¹, kdy obnova brownfieldů zvyšuje ceny domů mezi 5,1 % a 12,8 %. Obdobné závěry podpořil i jejich novější výzkum (Haninger, Ma a Timmins, 2017)²² nebo další studie k této problematice (Ihlanfeldt a Taylor, 2004²³; Linn, 2013²⁴; Savchenko a Braden, 2014²⁵ nebo USEPA, 2014²⁶). Nelze ani opominout potenciálně nekalosoutěžní dopad využití brownfieldů (MacGregor Pelikánová, 2019).²⁷

Řada výše uvedených studií současně upozorňuje, v kontextu vlivu brownfieldů na hodnotu okolních nemovitostí, na jejich negativní dopad na veřejné rozpočty, kdy zejména

¹² De SOUSA, CH. A. - WU, CH. - WESTPHAL, L. M. (2009): Assessing the Effect of Publicly Assisted Brownfield Redevelopment on Surrounding Property Values.

¹³ KAUFMAN, D. A. - CLOUTIER, N. R. (2006): The impact of small brownfields and greenspaces on residential property values.

¹⁴ MIHAESCU, O., vom - HOFE, R. (2012): The impact of brownfields on residential property values in Cincinnati, Ohio: A spatial hedonic approach.

¹⁵ SUN, W. - JONES, B. (2013): Using multi-scale spatial and statistical analysis to assess the effects of brownfield redevelopment on surrounding residential property values in Milwaukee County, USA

¹⁶ GIBILARO, L. - MATTAROCCHI, G. (2019): Brownfield Areas and Housing Value: Evidence from Milan.

¹⁷ MIHAESCU, O., vom - HOFE, R. (2012): The impact of brownfields on residential property values in Cincinnati, Ohio: A spatial hedonic approach.

¹⁸ GIBILARO, L. - MATTAROCCHI, G. (2019): Brownfield Areas and Housing Value: Evidence from Milan.

¹⁹ KEENAN P. - LOWE S. - SPENCER S. (1999): Housing Abandonment in Inner Cities-The Politics of Low Demand for Housing.

²⁰ De SOUSA, CH. A. - WU, CH. - WESTPHAL, L. M. (2009): Assessing the Effect of Publicly Assisted Brownfield Redevelopment on Surrounding Property Values.

²¹ HANINGER, K. - MA, L., TIMMINS, Ch. (2012): Estimating the Impacts of Brownfield Remediation on Housing Property Values.

²² HANINGER, K. - MA, L., TIMMINS, C. (2017): The Value of Brownfield Remediation.

²³ IHLANFELDT, K. R. - TAYLOR, L.O. (2004): Externality Effects of Small-Scale Hazardous Waste Sites: Evidence from Urban Commercial Property Markets.

²⁴ LINN, J. (2013): The Effect of Voluntary Brownfields Programs on Nearby Property Values: Evidence from Illinois.

²⁵ SAVCHENKO, O. - BRADEN, J. B. (2014): Economic Value of Sustainable Brownfield Redevelopment.

²⁶ USEPA (2015): The EPA Brownfields Program Produces Widespread Environmental and Economic Benefits.

²⁷ MacGREGOR PELIKÁNOVÁ, R. (2019): Harmonization of the protection against misleading commercial practices: ongoing divergences in Central European countries.

jejich nižší hodnota vede skrze daňový systém k nižším výnosům daně z nemovitosti (protože jednoduše tyto nemovitosti mají nižší odhadní, objektivní nebo/i subjektivní hodnotu, ze které se ve většině zemí daň z nemovitostí procentem určuje). V kontextu této skutečnosti vznikla otázka, jak je tomu v České republice. Řešena bude pouze oblast vztahu mezi existencí brownfieldů a výnosem daně z nemovitých věcí, který je plně svěřen municipalitám a je fakticky stabilní příjmovou složkou místních rozpočtů. Z tohoto pohledu je zájmem veřejného sektoru, zejména nižších územně samosprávných celků tento výnos maximalizovat a eliminovat jevy, které by tomu bránily, případně tento výnos snižovaly. Analýza a deskripce tohoto vztahu v podmínkách České republiky je obsahem předloženého příspěvku, kdy konkrétním cílem je stanovit vliv existence brownfieldů v České republice na výnos daně z nemovitých věcí, a to v rovině obecné, teoretické. Budeme abstrahovat od jiných potenciálních vlivů brownfieldů na daňové výnosy, např. skrze snížení průměrných příjmů (Baxter a Lauria, 2000)²⁸ nebo přímo skrze vystěhování obyvatel z daných lokalit (Chen et al., 2019)²⁹.

Text článku je členěn do pěti částí. Na Úvod, ve kterém je provedena také krátká literární rešerše, navazuje kapitola věnující se použitým metodám a postupům. Třetí část definuje problematiku daně z nemovitých věcí v České republice a konkretizuje vazbu této daně k rozpočtům nižších územně samosprávných celků. Následující kapitola je aplikací znalosti problematiky brownfieldů v kontextu jejich možného vlivu na výnos daně z nemovitých věcí v České republice. Poslední část je věnována shrnutí nejzásadnějších poznatků vyplývajících z podstaty příspěvku a doporučením, jakým způsobem by mohl veřejný sektor přispět ke zvýšení daňového výnosu za podmínky, že bude zjištěno, že tomu tak v podmínkách České republiky je. V tom případě je nezbytné k brownfieldům přistoupit aktivně ve smyslu podpory regeneračních procesů za větší či menší účasti veřejného sektoru.

K tomuto je vhodné doplnit, že regenerací by nejen potenciálně mohlo dojít k maximalizaci výnosu z daně z nemovitých věcí, ale že znovuvyužití a obnova brownfieldů je ve všeobecném veřejném zájmu, kdy zvyšuje kvalitu života občanské společnosti, přispívá ke zlepšení životního prostředí, zhodnocení půdy a území (Hollander et al., 2010³⁰ nebo Martinát et al., 2016³¹), brání nechťeným suburbanizačním projevům (urban sprawl) (Jackson, 2002)³², limituje nežádoucí rozvoj území (Raco a Henderson, 2006)³³, snižuje zájem o greenfieldy (Dixon a Adams, 2008)³⁴, limituje socio-patologické jevy a přispívá k ekonomickému rozvoji na daném území (Mihaescu a vom Hofe, 2012)³⁵.

1 Použité metody a postupy

Z metodologického hlediska má tento příspěvek deduktivní charakter, který se opírá o synergii dílčích poznatků a informací z oblastí (1) veřejných rozpočtů (příjmy rozpočtů nižších územně samosprávných celků), (2) daňové metodiky v České republice (určení výše daně z nemovitých věcí a rozpočtové určení daně) a (3) znalostí efektů existence brownfieldů

²⁸ BAXTER, V. - LAURIA, M. (2000): Residential mortgage foreclosure and neighborhood change.

²⁹ CHEN, I. C. - CHUO, Y. Y. - MA, H. W. (2019): Uncertainty analysis of remediation cost and damaged land value for brownfield investment.

³⁰ HOLLANDER, J. B. - KIRKWOOD, N. G. - GOLD, J. L. (2010): Principles of brownfield regeneration.

³¹ MARTINÁT, S. - DVORAK, P. - FRANTAL, B. - KLUSACEK, P. - KUNC, J. - NAVRATIL, J. - TURECKOVÁ K. - REED M. (2016). Sustainable urban development in a city affected by heavy industry and mining? Case study of brownfields in Karvina, Czech Republic.

³² JACKSON, J. (2002): Urban Sprawl.

³³ RACO, M. - HENDERSON, S. (2006): Sustainable urban planning and the brownfield development process in the United Kingdom: Lessons from the Thames Gateway.

³⁴ DIXON, T. - ADAMS D. (2008): Housing Supply and Brownfield Regeneration in a post-Barker World: Is There Enough Brownfield Land in England and Scotland?

³⁵ MIHAESCU, O., vom - HOFÉ, R. (2012): The impact of brownfields on residential property values in Cincinnati, Ohio: A spatial hedonic approach.

na své okolí, kdy se předpokládá, že tyto přímo i nepřímo snižují daňový výnos obce skrze svěřenou daň z nemovitých věcí (více viz Úvodní kapitola). Výše uvedené lze zformulovat do výzkumné otázky, zda existence brownfieldů je příčinou nižšího výnosu daně z nemovitých věcí v obecních rozpočtech v České republice. Motivací k řešení výzkumné otázky byla snaha konfrontovat zahraniční výzkumy této problematiky se situací v České republice (viz rešerše v Úvodu).

Příspěvek není orientován kvantitativně, ale svou povahou je zaměřen na využití metody deskripce, analýzy a syntézy poznatků s cílem vyvodit závěr, zda, případně jakým způsobem a v jakých směrech může výskyt opuštěných objektů a areálů na katastrálním území obce ovlivnit daňový výnos obecního rozpočtu. Tento přístup k propojení daňové sféry, místních rozpočtů a existence brownfieldů je v České republice inovativní.

Naše teoretická zjištění budou v závěru konfrontována s obecnými doporučeními veřejnému sektoru, zejména na úrovni obcí, jakým způsobem přistupovat k brownfieldům v kontextu požadavků na maximalizaci daňového výnosu z daně z nemovitých věcí. Zde se nabízí v zásadě dvě základní možnosti, buď na existenci brownfieldů nereagovat a ponechat situaci v obcích tak jak je, a to v případě, že zde vazba mezi daňovým výnosem a místní lokalizací brownfieldů nepotvrdí, nebo v opačném případě podpořit regenerační aktivity soukromého sektoru nebo se angažovat jako veřejný sektor přímo s cílem zvýšit daňové výnosy a posílit příjmovou stranu obecních rozpočtů.

2 Daň z nemovitých věcí v České republice a obecní rozpočet

2.1 Daň z nemovitých věcí – předmět, poplatník, sazba daně

Daň z nemovitých věcí je upravena zákonem č. 338/1992 Sb., o dani z nemovitých věcí, ve znění pozdějších předpisů a je tvořena daní z pozemků a daní ze staveb a jednotek. Tyto dvě daně se stanovují odděleně, odlišným způsobem. Součet těchto daní tvoří konečnou daň z nemovitých věcí. Výběr celkové daně z nemovitých věcí je společný. Nemovitosti jsou velmi oblíbeným objektem zdanění. Tato skutečnost vychází z toho, že základní vlastností nemovitosti je to, že s ní nelze pohybovat, a tak ji lze jen těžko zatajit.³⁶ Daňová povinnost je vázána na vlastnictví nemovitého majetku na území České republiky.

Předmětem daně z pozemků jsou pozemky na území České republiky evidované v katastru nemovitostí. Předmětem daně z pozemků nejsou: pozemky zastavěné zdanitelnými stavbami v rozsahu zastavěné plochy těchto staveb, lesní pozemky, na nichž se nacházejí lesy ochranné a lesy zvláštního určení, pozemky, které jsou vodní plochou s výjimkou rybníků sloužících k intenzivnímu a průmyslovému chovu ryb, pozemky určené pro obranu České republiky, pozemky v rozsahu odpovídajícím výši spoluvlastnických podílů na nich, které jsou součástí zdanitelných jednotek v budově bytového domu, a jiné pozemky ve spoluvlastnictví vlastníků zdanitelných jednotek v budově bytového domu užívané společně s těmito jednotkami, a to v rozsahu odpovídajícím výši spoluvlastnických podílů těchto spoluvlastníků na nich.³⁷

Předmětem daně ze staveb a jednotek je, nachází-li se na území České republiky, a) zdanitelná stavba, kterou se pro účely daně z nemovitých věcí rozumí dokončená nebo užívaná budova, kterou se pro účely daně z nemovitých věcí rozumí budova podle katastrálního zákona nebo inženýrská stavba, b) zdanitelná jednotka, kterou se pro účely daně z nemovitých věcí rozumí jednotka dokončená nebo užívaná.³⁸

Poplatníkem daně ze staveb a jednotek je vlastník zdanitelné stavby nebo zdanitelné jednotky. Výpočet mají obě daně společný. Vypočítá se vynásobením základu daně a sazby

³⁶ VŠE (2007): Základ daně.

³⁷ Zákon č. 338/1992 Sb., zákon České národní rady o dani z nemovitých věcí, ve znění pozdějších předpisů.

³⁸ Tamtéž.

daně. Pro celkovou výši daně je však ještě potřeba tento součin vynásobit koeficientem velikosti obce a případně místním koeficientem.

Daň z pozemků: základ daně je stanoven dvěma způsoby: konkrétní cenou půdy/pozemku (v korunách českých) a/nebo výměrou pozemku (v m²). Sazba daně je pak definována procentem nebo částkou za m².³⁹

Sazba daně činí u pozemků:

- orné půdy, chmelnic, vinic, zahrad, ovocných sadů 0,75 %
- trvalých travních porostů, hospodářských lesů a rybníků s intenzivním a průmyslovým chovem ryb 0,25 %
- sazba daně u ostatních pozemků činí za každý 1 m² u zpevněných ploch pozemků užívaných k podnikání nebo v souvislosti s ním sloužících pro (a) zemědělskou prvovýrobu, lesní a vodní hospodářství 1,00 Kč a (b) průmysl, stavebnictví, dopravu, energetiku, ostatní zemědělskou výrobu a ostatní druhy podnikání 5,00 Kč
- stavebních pozemků 2,00 Kč
- ostatních ploch 0,20 Kč
- zastavěných ploch a nádvoří 0,20 Kč⁴⁰

Daň ze staveb a jednotek: základ daně je výměra v m². U staveb se jedná o velikost zastavěné plochy odpovídající dle stavebního zákona nadzemní části stavby. U jednotek se jedná o upravenou podlahovou plochu, kterou je výměra podlahové plochy vynásobená koeficientem 1,22 nebo 1,20. Koeficient 1,22 se užije, pokud se jednotka nachází v bytovém domě a vlastníkově náleží podíl na pozemku, který náleží bytové jednotce nebo je společně s ní využíván.

Sazba daně je dána částkou v korunách za 1 m² plochy (definované výše). Pro jednotlivé typy budov a jednotek jsou sazby následující:

- 2,- Kč – obytný dům a ostatní budovy tvořící příslušenství obyt. domu větší než 16 m²
- 6,- Kč – budovy pro rodinnou rekreaci a budovy rodinného domu užívaného pro rodinnou rekreaci
- 2,- Kč – budovy, které plní doplňkovou funkci k budovám pro rodinnou rekreaci (bez garáže)
- 8,- Kč – garáže vystavěné odděleně od budov obytných domů
- 8,- Kč – jednotky, jejichž převažující část podlahové plochy je užívána jako garáž
- 2,- Kč – stavby a jednotky, jejichž převažující část plochy je užívána k podnikání v zemědělské prvovýrobě, lesním nebo vodním hospodářství
- 10,- Kč – stavby a jednotky, jejichž převažující část plochy je užívána k podnikání v průmyslu, stavebnictví, dopravě, energetice nebo ostatní zemědělské výrobě
- 10,- Kč – stavby a jednotky, jejichž převažující část plochy je užívána k ostatním druhům podnikání
- 6,- Kč – ostatní zdanitelné stavby
- 2,- Kč – ostatní zdanitelné jednotky

Základní sazba daně se navíc zvedá o 0,75 Kč u staveb za každé nadzemní podlaží, jehož plocha je větší než 2/3 zastavěné plochy a u staveb pro podnikání za každé nadzemní podlaží, jehož plocha je větší než 1/3 zastavěné plochy.⁴¹

³⁹ REIMAX (2017): Jak si spočítat daň z nemovitých věcí.

⁴⁰ Zákon č. 338/1992 Sb., zákon České národní rady o dani z nemovitých věcí, ve znění pozdějších předpisů.

⁴¹ REIMAX (2017): Jak si spočítat daň z nemovitých věcí.

Koeficienty daně z nemovitých věcí

Daň z nemovitých věcí může být ovlivňována těmito koeficienty:

a) Koeficient dle počtu obyvatel, tzv. základní koeficient. Základní sazba daně se násobí koeficientem:

- 1,0 v obcích do 1 000 obyvatel
- 1,4 v obcích nad 1 000 obyvatel do 6 000 obyvatel
- 1,6 v obcích nad 6 000 obyvatel do 10 000 obyvatel
- 2,0 v obcích nad 10 000 obyvatel do 25 000 obyvatel
- 2,5 v obcích nad 25 000 obyvatel do 50 000 obyvatel
- 3,5 v obcích nad 50 000 obyvatel, ve statutárních městech a ve Františkových Lázních, Luhačovicích, Mariánských Lázních a Poděbradech
- 4,5 v Praze

pro přiřazení koeficientu k jednotlivým obcím je rozhodný počet obyvatel obce podle posledního sčítání lidu.⁴²

b) Místní koeficient – obec může obecně závaznou vyhláškou pro všechny nemovité věci na území celé obce stanovit jeden místní koeficient ve výši 2, 3, 4 nebo 5.

Pro jednotlivé části obce může obec obecně závaznou vyhláškou koeficient daně z nemovitých věcí, který je pro ni stanoven, zvýšit o jednu kategorii nebo snížit o jednu až tři kategorie. Pokud se jedná o snížení koeficientu, tak řada obcí toto snížení prostřednictvím obecně závazných vyhlášek stanoví. U řady měst platí pro okrajové části jiné koeficienty než pro centrum. Rada měst tímto zvýhodňuje obyvatele okrajových částí tím, že v mezích zákona snižuje velikostní koeficient na nejnižší možnou míru. Velikostní koeficient takto zohledňuje lokalitu a její vybavenost.⁴³

Jako příklad snížení koeficientu může sloužit obecně závazná vyhláška č. 5/2000, stanovení koeficientu daně z nemovitostí Městského úřadu v Orlové. Důvodem snížení koeficientu daně z nemovitých věcí může být např. dle této OZV: výrazný vliv důlní činnosti, postupná devastace území a související likvidace základní technické i občanské vybavenosti, dále pak výrazné působení vlivů důlní činnosti, nízká technická vybavenost, ztížené životní podmínky způsobené provozem čistírny odpadních vod (nepříjemný zápach, hluk, stavební uzávěra), chybějící kanalizace, neuzpevněná komunikace, velká vzdálenost k MHD a obchodům, chybějící vodovodní a kanalizační síť, účinky poddolování a neudržovaná komunikace, velká vzdálenost od centra města, chybějící veřejné osvětlení a občanská vybavenost, rodinné domky stojící na samotě. Tyto koeficienty byly v některých částech města Orlové dle OZV č. 5/2000 sníženy o jednu až tři kategorie.

2.2 Obecný rozpočet a daň z nemovitých věcí

Nejdůležitějším nástrojem finančního řízení obce je rozpočet. Územní rozpočet je nástrojem prosazování zájmů dané lokality, je nástrojem sloužícím k realizaci ekonomického a sociálního rozvoje obce, financování politických programů a nástrojem k prosazování zájmů obyvatelstva žijícího na daném území.⁴⁴ Každá obec musí vytvářet svůj rozpočet na období jednoho kalendářního roku, podle něhož hospodaří. Rozpočty obcí jsou součástí soustavy veřejných rozpočtů, do které dále patří rozpočty krajů, dobrovolných svazků obcí, rozpočty příspěvkových organizací zřízených územními samosprávnými celky, případné fondy krajů a obcí.⁴⁵ Rozpočet obcí plní tři základní funkce:

⁴² Zákon č. 338/1992 Sb., zákon České národní rady o dani z nemovitých věcí, ve znění pozdějších předpisů.

⁴³ IDNES.cz (2016). Ostravští politici se hádají kvůli dani, kterou jinde dávno zvýšili.

⁴⁴ Institut pro veřejnou správu (2018). Rozpočtové hospodaření pro zastupitelé obcí.

⁴⁵ ČERNÝ I. – KYPETOVÁ, J. – SOUČEK, K. (2010): Finance a rozpočet.

- a) alokační: prostřednictvím finančních prostředků v rozpočtu obce se financují potřeby obce a zajištění veřejných statků,
- b) redistribuční: prostřednictvím přerozdělování části finančních prostředků z rozpočtu regionu do rozpočtu obcí je možné ovlivnit rovnoměrný ekonomický a sociální rozvoj v obcích,
- c) stabilizační: na úrovni územní samosprávy svými aktivitami ovlivňuje kvalitu života v daném území růstem ekonomického potenciálu daného území, například vybudováním technické infrastruktury.⁴⁶

Dle § 6 odst. 1 zákona o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů jsou obsahem rozpočtu jeho příjmy a výdaje a ostatní peněžní operace, včetně tvorby a použití peněžních fondů, pokud není dále uvedeno, že probíhají mimo rozpočet. Příjmy rozpočtu obce se dělí z několika hledisek: na vlastní a přijaté, na kapitálové a běžné, na návratné a nenávratné, na daňové a nedaňové.⁴⁷

Daň z nemovitých věcí tvoří jeden z důležitých příjmů obcí. Právní úprava daňových příjmů je uvedena v zákoně č. 243/2000 Sb., o rozpočtovém určení výnosů některých daní územním samosprávným celkům a některým státním fondům, ve znění pozdějších předpisů. Konkrétně ve vztahu k daňovým příjmům krajů a obcí upravuje zmíněný zákon rozpočtové určení daně z přidané hodnoty, daní z příjmů a daně z nemovitých věcí. Daňovým příjmem rozpočtů obcí je 100 % výnosu daně z nemovitých věcí, které se nachází na území dané obce.⁴⁸ Jedná se tak o jedinou daň, jejíž výnos náleží do rozpočtu obce, a není tak příjmem státního rozpočtu.

Výši vyměřené daně se poplatníci dozví od finančního úřadu, který jim během května příslušného roku zašle daňovou složenku. Informace o platbě a výši daně si lze také nechat zaslat e-mailem, kdy vám finanční úřad zašle před splatností daně informace o výši stanovené daně, výši nedoplatku/přeplatku a údaje pro placení daně včetně QR kódu, umožňujícího platbu daně prostřednictvím internetového bankovníctví nebo mobilních platebních aplikací. Samotná daň se platí každoročně vlastníkem nemovitosti, a to vždy dopředu. Právě do konce května se musí daň zaplatit. Pokud výše daně překročí hranici 5000 korun českých, lze ji rozložit do dvou stejně vysokých splátek. Zemědělci a chovatelé ryb mají termín do 31. srpna a do 30. listopadu, pro ostatní poplatníky daně platí termín nejpozději do 31. května a do 30. listopadu. V případě, že někomu vyjde daň na méně než 30 Kč, platit ji nemusí. Výjimku tvoří spoluvlastnické podíly na pozemcích, ze kterých se daň předepisuje vždy, a to v minimální výši 50 Kč, i kdyby vycházela nižší.⁴⁹

Daň z nemovitostí tvoří jeden z důležitých příjmů obcí. Dle údajů z roku 2019 jedná se ročně téměř o 11 miliard, které plynou přímo do obecních rozpočtů.⁵⁰

3 Vliv existence brownfieldů na příjmovou stranu obecních rozpočtů skrze výnos daně z nemovitých věcí v České republice

Jak bylo uvedeno v Úvodu, brownfieldy mají tendenci snižovat hodnotu okolních nemovitostí (viz také Bond a Cook, 2004⁵¹; Greenberg, 2000⁵² nebo Immergluck a Smith,

⁴⁶ Institut pro veřejnou správu (2018). Rozpočtové hospodaření pro zastupitelé obcí.

⁴⁷ ČERNÝ I. – KYPETOVÁ, J. – SOUČEK, K. (2010): Finance a rozpočet.

⁴⁸ Finanční správa (2018): Daňové příjmy rozpočtů krajů a obcí dle zákona o rozpočtovém určení daní.

⁴⁹ Podnikatel.cz (2019): Kromě Prahy vzroste daň z nemovitostí v roce 2020 ve třech okresních městech.

⁵⁰ Novinky.cz (2019): Vyšší daň z nemovitosti? Obce zatím majitelé šetří.

⁵¹ BOND, S. - COOK, D. (2004): Residents' Perceptions Towards Asbestos Contamination of Land and It's Impact on Residential Property Values.

⁵² GREENBERG, M. et al. (2000): Brownfields, Toads and the Struggle for Neighbourhood Redevelopment: A case study of the state of New Jersey.

2005⁵³). V rámci českého systému stanovení daně z nemovitých věcí existuje jen jediná možnost, jak lze přímo existenci brownfieldů hypoteticky provázat s nižším daňovým výnosem, a to skrze daň z pozemků, kde lze základ daně určit na základě konkrétní (odhadní) ceny půdy/pozemku. Lze tedy vyslovit tezi, že jsou-li nemovitosti v podobě pozemků samotných brownfieldů a také pozemků sousedících s brownfieldy podhodnoceny, pak je jejich cena objektivně stanovena na nižší úrovni, než by tomu bylo v případě, pokud by se tyto pozemky v blízkosti brownfieldů nenacházely. Prostřednictvím sazby daně, je-li daň z nemovitých věcí stanovena z hodnoty půdy/pozemku a nikoli z výměry, je pak určen menší daňový výnos, než by potenciálně mohl být. Další vliv existence brownfieldů na výnos daně z nemovitých věcí není přímý (skrze bezprostřední určení daňového břemene z daně z nemovitých věcí).

Nepřímo lze detekovat nižší výnos daně z nemovitých věcí v kontextu existence brownfieldů v těchto případech:

- nevyjasněné vlastnictví brownfieldu či nemožnost kontaktovat vlastníka(y)
- vysoká koncentrace brownfieldů může vést skrze negativní jevy s nimi spojené (viz Turečková a Chmielová, 2018⁵⁴) k vysídlování dané lokality (obce)
- sousedství brownfieldů limituje další urbanistický rozvoj na okolních pozemcích⁵⁵

Problematický charakter brownfieldů je důsledkem nebo také příčinou nevyjasněných vlastnických práv nebo situace, kdy je současný majitel kontaktně nedostupný. V prvním případě je pak nejednoznačné, kdo z majitelů nese daňovou povinnost a je tak možné, že není daň z nemovitých věcí hrazena. Obdobně není daň hrazena v situaci, pokud nelze majitele kontaktovat a tento se ke svému majetku nehlásí a nespravuje ho (zejména se jedná o nemovitosti vrácené původním majitelům po roce 1989 žijícím v zahraničí). Obecně nelze opominout možnost, že byť je vlastník jednoznačně znám a je pro úřady státní správy dosažitelný, může daň jednoduše neplatit (ať již záměrně nebo nechtěně).

Druhou možností, jak lze prostřednictvím brownfieldů snížit výnos daně z nemovitých věcí je eventualita, že díky vysoké koncentraci opuštěných, rozpadajících se budov a areálů, které jsou nebezpečné, esteticky nevzhledné, kontaminované, charakteristické výskytem socio-patologických jevů apod. dochází v dané obci k vysídlování původního obyvatelstva do atraktivnějších lokalit okolních municipalit. S poklesem počtu obyvatel se snižuje hodnota základního koeficientu daně stanoveného dle počtu obyvatel. Obec tak opět nepřímo přichází o část potenciálního výnosu ze svěřené daně z nemovitých věcí.

Růst obecních příjmů z daně z nemovitých věcí, *ceteris paribus*, lze také podpořit další výstavbou, kdy daňové výnosy ze staveb by měly být teoreticky vyšší než za situace, pokud by se jednalo čistě jen o pozemky. Je všeobecně známou skutečností, že v sousedství brownfieldů vzhledem k jejich účinkům na své okolí (viz výše), nebude probíhat tak intenzivní nová výstavba, jaká by potenciálně mohla být⁵⁶. Tato úvaha má ještě další efekt skrze předpokládaný růst počtu obyvatel (spojený s novou urbanistickou aktivitou) a tedy možnost růstu základního koeficientu pro výpočet daně a růst daňového výnosu samotného. Spolu s druhou možností lze jednoduše konstatovat, že vedle brownfieldů není žádané bydlet (viz např. Turečková et al., 2017)⁵⁷.

⁵³ IMMERGLUCK, D. - SMITH G. (2005): Measuring the Effects of Subprime Lending on Neighborhood Foreclosures: Evidence from Chicago.

⁵⁴ TUREČKOVÁ, K. – CHMIELOVÁ P. (2018): Brownfieldy v regionálním rozvoji a v externalitní teorii.

⁵⁵ NAVRATIL, J. - PICHA, K. - MARTINAT, S. - NATHANAIL, P. C. - TURECKOVA, K. – HOLESINSKA, A. (2018): Resident's preferences for urban brownfield revitalization: Insights from two Czech cities.

⁵⁶ Naopak může docházet k degradaci využitelnosti okolní půdy a pozemků.

⁵⁷ TUREČKOVÁ, K. – MARTINÁT, S. – ŠKRABAL, J. – CHMIELOVÁ, P. – NEVIMA, J. (2017). How local population perceive impact of brownfields on the residential property values: some remarks from post-industrial areas in the Czech Republic.

V předchozím textu byly nastíněny možnosti, jakým způsobem může existence brownfieldu ovlivnit skrze daň z nemovitých věcí příjem obecních rozpočtů. Bylo abstrahováno od jakýchkoli jiných, přímých i nepřímých, možností, kdy brownfieldy na katastrálním území municipalit ovlivňují místní rozpočet. Na základě výše uvedeného lze tedy nižším územně samosprávným celkům doporučit aktivně přistupovat k podpoře regenerace opuštěných areálů a budov, protože tak prokazatelně mohou maximalizovat svůj svěřený daňový výnos z nemovitých věcí. Nečinnost v této věci by mohla, zejména v delším časovém horizontu, daňový výnos omezit.

Možnosti regenerace brownfieldů již nejsou předmětem tohoto příspěvku, proto jim není na tomto místě věnována další pozornost.

Možnosti, jakým způsobem může veřejný sektor podpořit obnovu, znovuvyužití nebo samotné odstranění brownfieldů jsou uvedeny např. u Turečkové et al., 2018⁵⁸; Turečkové a Dudy, 2019⁵⁹; Thornton et al., 2007⁶⁰; Padiaditi et al., 2010⁶¹ nebo Schädler et al., 2011⁶²).

Doplňme ještě, že zákon č. 338/1992 Sb., o dani z nemovitých věcí, ve znění pozdějších předpisů, nabízí jeden nástroj, jak mohou samotné municipality reagovat na nežádoucí koncentraci brownfieldů v určitých částech svého katastrálního území a jejich dopady na daň. Jedná se o možnost stanovit pro jednotlivé části obce snížený nebo zvýšený místní koeficient (viz výše). Lze si hypoteticky představit, že pokud obec chce zabránit vysídlení v té části obce, kde se nachází velké množství brownfieldů, protože daná lokalita je neatraktivní, stanoví zde místní koeficient nižší. Otázkou však zůstává, jaký by byl konečný dopad na výnos daně z nemovitých věcí, protože hodnota synergie obou efektů je nejednoznačná (pokles místního koeficientu – pokles daňového výnosu vs. vyšší hustota aktivního osídlení – více obyvatel a více staveb – vyšší daňový výnos; a opačně).

Závěr

Cílem příspěvku bylo stanovit vliv existence brownfieldů v České republice na výnos daně z nemovitých věcí, a to v rovině obecné, teoretické. Řada studií představených v tomto článku upozorňuje, v kontextu vlivu brownfieldů na hodnotu okolních nemovitostí, na jejich negativní dopad na veřejné rozpočty, kdy zejména jejich nižší hodnota vede skrze daňový systém k nižším výnosům daně z nemovitých věcí.

Daň z nemovitých věcí tvoří jeden z důležitých příjmů obcí. Pokud se jedná o daň z pozemků, tak základ daně je stanoven dvěma způsoby: konkrétní cenou půdy/pozemku (v korunách českých) a/nebo výměrou pozemku (v m²). Sazba daně je pak definována procentem nebo částkou za m². Základ daně ze staveb a jednotek je dán výměrou v m². Daň z nemovitých věcí může být ovlivňována koeficienty, konkrétně koeficientem dle počtu obyvatel a místním koeficientem. Pro jednotlivé části obce může obec obecně závaznou vyhláškou koeficient daně z nemovitých věcí, který je pro ni stanoven, zvýšit o jednu kategorii nebo snížit o jednu až tři kategorie. Pokud se jedná o snížení koeficientu, tak řada obcí toto snížení prostřednictvím obecně závazných vyhlášek stanoví.

⁵⁸ TUREČKOVÁ, K. - VARADZIN F. – NEVIMA J. (2018): Public administration and problematics of brownfield in the Czech Republic.

⁵⁹ DUDA, D. – TUREČKOVÁ K. (2019). Problematika brownfieldů a jejich nástroje podpory řešení ve veřejném sektoru: případová studie na Českou republiku.

⁶⁰ THORNTON, G. - FRANZ, M. - EDWARDS, D. - PAHLEN, G. - NATHANAIL, P. (2007): The challenge of sustainability: incentives for brownfield regeneration in Europe.

⁶¹ PEDIADITI, K. - DOICK, K. J. - MOFFAT, A. J. (2010): Monitoring and evaluation practice for brownfield, regeneration to greenspace initiatives: A meta-evaluation of assessment and monitoring tools.

⁶² SCHÄDLER, S. - MORIO, M. - BARTKE, S. - ROHR-ZÄNKER, R. - FINKEL, M. (2011): Designing Sustainable and Economically Attractive Brownfield Revitalization Options Using an Integrated Assessment Model.

V České republice lze přímo existenci brownfieldů hypoteticky provázat s nižším daňovým výnosem, a to skrze daň z pozemků, kde lze základ daně určit na základě ceny půdy/pozemku. Pokud jsou tedy nemovitosti v podobě pozemků samotných brownfieldů a také pozemků sousedících s brownfieldy podhodnoceny, pak je jejich cena objektivně stanovena na nižší úrovni, než by tomu bylo v případě, pokud by se tyto pozemky v blízkosti brownfieldů nenacházely.

Nepřímo lze nižší výnos daně z nemovitých věcí identifikovat nevyjasněným vlastnictvím brownfieldu či nemožností kontaktovat vlastníka, vysokou koncentrací brownfieldů, která může vést přes negativní jevy s nimi spojené k vysídlování dané lokality – obce (s poklesem počtu obyvatel se snižuje hodnota základního koeficientu daně stanoveného dle počtu obyvatel) či sousedstvím brownfieldů, které limituje další urbanistický rozvoj na okolních pozemcích.

Na příkladu OZV města Orlové bylo v tomto příspěvku jasně představeno, že obce/města obecně závaznými vyhláškami koeficient daně z nemovitých věcí opravdu snižují. Koeficient daně z nemovitých věcí může být snížen z důvodů výrazného vlivu důlní činnosti, postupné devastace území a související likvidace základní technické i občanské vybavenosti, nízké technické vybavenosti, chybějící kanalizace, nezpevněné komunikace, velké vzdálenosti k MHD a obchodům, chybějící vodovodní a kanalizační sítě, účinků poddolování a neudržované komunikace, chybějícího veřejného osvětlení či z důvodu skutečnosti, že rodinné domky stojí na samotě. Obdobné jevy jsou vlastní také okolí brownfieldů, zejména pokud se jich nachází více na jednom místě.

Z výše uvedeného můžeme konstatovat, že existence brownfieldů má skutečně vliv na výnos daně z nemovitých věcí a díky existenci brownfieldů je tato daň skutečně pro některé části obce/města snížena. Tímto je možno nižším územně samosprávným celkům doporučit aktivně přistupovat k podpoře regenerace a revitalizace opuštěných areálů a budov, tímto atraktivní obec/město jak pro obyvatele, tak pro případné podnikatele a potencionální investory a rozšíří investiční příležitosti. Touto revitalizací a regenerací brownfieldů mohou obce/města prokazatelně maximalizovat svůj svěřený daňový výnos z nemovitých věcí.

Použitá literatura:

1. ACCORDINO, J. – JOHNSON, G.T. (2000): Addressing the Vacant and Abandoned Property Problem. In: *Journal of Urban Affairs*, 2000, roč. 22, č. 3, s. 301–315.
2. ALKER, S. - JOY, V. - ROBERTS, P. - SMITH, N. (2000): The definition of brownfield. In: *Journal of Environmental Planning and Management*, 2000, roč. 43, č. 1, s. 49-69.
3. BAXTER, V. - LAURIA, M. (2000): Residential mortgage foreclosure and neighborhood change. In: *Housing Policy Debate*, 2000, roč. 11, č. 3, s. 675-699.
4. BOND, S. - COOK, D. (2004): Residents' Perceptions Towards Asbestos Contamination of Land and It's Impact on Residential Property Values. In: *Pacific Rim Property Research Journal*, 2004, roč. 10, č. 3, s. 328-352.
5. BROMBERG, L.M. - SPIESMAN, T. (2006): Turning an economic liability into an asset: the anatomy of a redevelopment project. In: *New Jersey Law Journal*, 2006, roč. 184, č. 13, s. 1-4.
6. CVIK, E.D. - MacGREGOR PELIKÁNOVÁ, R. (2017): The Volatively Subjective Nature and Value of Stock – Czech Case Study. *Ad Alta – Journal of Interdisciplinary Research*, 2017, roč. 7, č. 2, s. 40-44.
7. ČERNÝ I. – KYPETOVÁ, J. – SOUČEK, K. (2010): Finance a rozpočet. [online]. [Citované 30. 10. 2020.] Dostupné na internete: <http://www.vzdelanyzastupitel.cz/data/fileBank/6247f517-db36-41ff-bb22-4d1d28ad65b6.pdf>.

8. De SOUSA, C. (2000): Brownfield redevelopment versus greenfield development: A private sector perspective on the costs and risks associated with brownfield redevelopment in the Greater Toronto Area. In: *Journal of Environmental Planning and Management*, 2000, roč. 4, č. 6, s. 831-853.
9. De SOUSA, CH. A. - WU, CH. - WESTPHAL, L. M. (2009): Assessing the Effect of Publicly Assisted Brownfield Redevelopment on Surrounding Property Values. In: *Economic Development Quarterly*, 2009, roč. 23, č. 2, s. 95-110.
10. DIXON, T. - ADAMS D. (2008): Housing Supply and Brownfield Regeneration in a post-Barker World: Is There Enough Brownfield Land in England and Scotland? In: *Urban Studies*, 2008, roč. 45, č. 1, s. 115-139.
11. DUDA, D. – TUREČKOVÁ K. (2019). Problematika brownfieldů a jejich nástroje podpory řešení ve veřejném sektoru: případová studie na Českou republiku. In: *Mezinárodní vztahy 2019: Aktuální otázky světové ekonomiky a politiky*. Bratislava: EUBA., s. 204-222. ISBN 978-80-225-4686-7.
12. Finanční správa (2018): Daňové příjmy rozpočtů krajů a obcí dle zákona o rozpočtovém určení daní. [online]. [Citované 30. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.financnisprava.cz/cs/dane/kraje-a-obce/danove-prijmy-kraju-a-obci/danove-prijmy-rozpocetu-kraju-a-obci-3736>.
13. GIBILARO, L. - MATTAROCCHI, G. (2019): Brownfield Areas and Housing Value: Evidence from Milan. In: *Journal of Sustainable Real Estate*, 2019, roč. 11, č. 1, s. 60-83.
14. GREENBERG, M. et al. (2000): Brownfields, Toads and the Struggle for Neighbourhood Redevelopment: A case study of the state of New Jersey. In: *Urban Affairs Review*, 2000, roč. 35, č. 5, s. 717-733.
15. HANINGER, K. - MA, L., TIMMINS, C. (2017): The Value of Brownfield Remediation. In: *Journal of the Association of Environmental and Resource Economists*, 2017, roč. 4, č. 1, s. 197-241.
16. HANINGER, K. - MA, L., TIMMINS, Ch. (2012): Estimating the Impacts of Brownfield Remediation on Housing Property Values. [online]. [Citované 9. 11. 2020.] Dostupné na internete: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.365.4184&rep=rep1&type=pdf>.
17. HOLLANDER, J. B. - KIRKWOOD, N. G. - GOLD, J. L. (2010): Principles of brownfield regeneration, Washington: Island Press, 2010. ISBN 978-1597267236.
18. CHEN, I. C. - CHUO, Y. Y. - MA, H. W. (2019): Uncertainty analysis of remediation cost and damaged land value for brownfield investment. In: *Chemosphere*, 2019, roč. 220, s. 371-380.
19. IDNES.cz (2016). Ostravští politici se hádají kvůli dani, kterou jinde dávno zvýšili. [online]. [Citované 30. 10. 2020.] Dostupné na internete: https://www.idnes.cz/ostrava/zpravy/ostravsti-politici-se-dohaduji-o-zvyseni-dane-z-nemovitosti.A160923_2275083_ostrava-zpravy_woj.
20. IHLANFELDT, K. R. - TAYLOR, L.O. (2004): Externality Effects of Small-Scale Hazardous Waste Sites: Evidence from Urban Commercial Property Markets. In: *Journal of Environmental Economics and Management*, 2004, roč. 47, č. 1, s. 117-139.
21. IMMERGLUCK, D. - SMITH G. (2005): Measuring the Effects of Subprime Lending on Neighborhood Foreclosures: Evidence from Chicago. In: *Urban Affairs Review (q3)*, 2005, roč. 40, č. 3, s. 362-389.
22. Institut pro veřejnou správu (2018). Rozpočtové hospodaření pro zastupitelé obcí. [online]. [Citované 30. 10. 2020.] Dostupné na internete:

- file:///C:/Users/sno0001/AppData/Local/Temp/Rozpocetove_hospodareni_pro_zastupitele_obci.pdf.
23. JACKSON, J. (2002): Urban Sprawl. In: *Urbanismus a území rozvoj*, 2002, roč. 5, č. 6, s. 21-28.
 24. KAUFMAN, D. A. - CLOUTIER, N. R. (2006): The impact of small brownfields and greenspaces on residential property values. In: *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 2006, roč. 33, č. 1, s. 19-30.
 25. KEENAN P. - LOWE S. - SPENCER S. (1999): Housing Abandonment in Inner Cities- The Politics of Low Demand for Housing. In: *Housing Studies*, 1999, roč. 14, č. 5, s. 703-716.
 26. KRZYSZTOFIK, R. - KANTOR-PIETRAGA, I. - SPORNA, T. (2013): A dynamic approach to the typology of functional derelict areas (Sosnowiec, Poland). In: *Moravian Geographical Reports*, 2013, roč. 20, č. 4, s. 39-54.
 27. LINN, J. (2013): The Effect of Voluntary Brownfields Programs on Nearby Property Values: Evidence from Illinois. In: *Journal of Urban Economics* (q1/2), 2013, roč. 78, s. 1-18.
 28. MARTINAT, S. – DVORAK, P. – FRANTAL, B. – KLUSACEK, P. – KUNC, J. - NAVRATIL, J. – TURECKOVÁ K. – REED M. (2016). Sustainable urban development in a city affected by heavy industry and mining? Case study of brownfields in Karvina, Czech Republic. In: *Journal of Cleaner Production*, 2016, roč. 118, č. 1, s. 78-87. ISSN 0959-6526.
 29. MacGREGOR PELIKÁNOVÁ, R. (2019): Harmonization of the protection against misleading commercial practices: ongoing divergences in Central European countries. *Oeconomia Copernicana*, 2019, roč. 10, č. 2, s. 239-252.
 30. MIHAESCU, O., vom - HOFÉ, R. (2012): The impact of brownfields on residential property values in Cincinnati, Ohio: A spatial hedonic approach. In: *Journal of Regional Analysis & Policy*, 2012, roč. 42, č. 3, s. 223-236.
 31. NAVRATIL, J. - PICHA, K. - MARTINAT, S. - NATHANAIL, P. C. - TURECKOVA, K. – HOLESINSKA, A. (2018): Resident's preferences for urban brownfield revitalization: Insights from two Czech cities. In: *Land Use Policy*, 2018, roč. 76, č. 1, s. 224-234.
 32. Novinky.cz (2019): Vyšší daň z nemovitosti? Obce zatím majitelé šetří. [online]. [Citované 30. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.novinky.cz/ekonomika/clanek/vyssi-dan-z-nemovitosti-obce-zatim-majitele-setri-40289931>.
 33. OZV č. 5/2000, stanovení koeficientu daně z nemovitostí Městského úřadu v Orlové. [online]. [Citované 30. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.mesto-orlova.cz/cz/radnice/obecne-zavazne-vyhlasaky/23-ozv-5-2000-stanoveni-koeficientu-dane-z-nemovitosti.html>.
 34. PEDIADITI, K. - DOICK, K. J. - MOFFAT, A. J. (2010): Monitoring and evaluation practice for brownfield, regeneration to greenspace initiatives: A meta-evaluation of assessment and monitoring tools. In: *Landscape and Urban Planning*, 2010, roč. 97, č. 1, s. 22-36.
 35. PETERA, P. – WAGNER, J. – PAKSIOVA, R. - KREHNACOVA, A. (2019): Sustainability Information in Annual Reports of Companies Domiciled in the Czech Republic and the Slovak Republic. In: *INZINERINE EKONOMIKA-ENGINEERING ECONOMICS*, 2019, roč. 30, č. 4, s. 483-495. DOI: 10.5755/j01.ee.30.4.22481.
 36. Podnikatel.cz (2019): Kromě Prahy vzroste daň z nemovitostí v roce 2020 ve třech okresních městech. [online]. [Citované 30. 10. 2020.] Dostupné na internete:

<https://www.podnikatel.cz/clanky/dan-z-nemovitosti-nemovitych-veci-2020-koeficienty/>.

37. RACO, M. - HENDERSON, S. (2006): Sustainable urban planning and the brownfield development process in the United Kingdom: Lessons from the Thames Gateway. In: *Local Environment*, 2006, roč. 11, č. 5, s. 499-513.
38. REIMAX (2017): Jak si spočítat daň z nemovitých věcí. [online]. [Citované 30. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.remaxpro.cz/jak-si-spocitat-dan-z-nemovitych-veci/>.
39. SAVCHENKO, O. - BRADEN, J. B. (2014): Economic Value of Sustainable Brownfield Redevelopment. Working paper, University of Illinois at Urbana-Champaign, 2014.
40. SCHÄDLER, S. - MORIO, M. - BARTKE, S. - ROHR-ZÄNKER, R. - FINKEL, M. (2011): Designing Sustainable and Economically Attractive Brownfield Revitalization Options Using an Integrated Assessment Model. In: *Journal of Environmental Management*, 2011, roč. 92, č. 3, s. 827-837.
41. SUN, W. - JONES, B. (2013): Using multi-scale spatial and statistical analysis to assess the effects of brownfield redevelopment on surrounding residential property values in Milwaukee County, USA. In: *Moravian Geographical Reports*, 2013, roč. 21, č. 2, s. 56-64.
42. THORNTON, G. - FRANZ, M. - EDWARDS, D. - PAHLEN, G. - NATHANAIL, P. (2007): The challenge of sustainability: incentives for brownfield regeneration in Europe. In: *Environmental Science & Policy*, 2007, roč. 10, č. 2, s. 116-134.
43. TUREČKOVÁ, K. – CHMIELOVÁ P. (2018): Brownfieldy v regionálním rozvoji a v externalitní teorii. In: *XXI. mezinárodní kolokvium o regionálních vědách*. Brno: MU ESF Brno, s. 302-308. ISBN 978-80-210-8969-3.
44. TUREČKOVÁ, K. – NEVIMA J. (2018): Perceiving the impact of brownfields on the real estate prices: a case study from four locations in the Czech Republic. In: *Geographia Technica*, 2018, roč. 13, č. 2, s. 138-151.
45. TUREČKOVÁ, K. - VARADZIN F. – NEVIMA J. (2018): Public administration and problematics of brownfield in the Czech Republic. In: Proceedings of the 12th International Scientific Conference. Pardubice: Univerzita Pardubice, s. 205-2015. ISBN 978-80-7560-161-2.
46. TUREČKOVÁ, K. – MARTINÁT, S. – ŠKRABAL, J. – CHMIELOVÁ, P. – NEVIMA, J. (2017). How local population perceive impact of brownfields on the residential property values: some remarks from post-industrial areas in the Czech Republic. In: *Geographia Technica*, 2017, roč. 12, č. 2, s. 150-164.
47. USEPA (2015): The EPA Brownfields Program Produces Widespread Environmental and Economic Benefits. [online]. [Citované 30. 10. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.epa.gov/sites/production/files/2015-09/documents/brownfields-benefits-postcard.pdf>.
48. VŠE (2007): Základ daně. [online]. [Citované 30. 10. 2020.] Dostupné na internete: https://nb.vse.cz/~klazar/1vf324/1_prvky_d_techiky.pdf.
49. YOUNT, K. R. (2003): What are brownfields? Finding a conceptual definition. In: *Environmental Practice*, 2003, roč. 5, č. 01, s. 25-33.
50. Zákon č. 243/2000 Sb., o rozpočtovém určení výnosů některých daní územním samosprávným celkům a některým státním fondům, ve znění pozdějších předpisů.
51. Zákon č. 250/2000 Sb. o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů, ve znění pozdějších předpisů.
52. Zákon č. 338/1992 Sb., zákon České národní rady o dani z nemovitých věcí, ve znění pozdějších předpisů.

Kontakt:**Ing. Kamila Turečková, Ph.D.**

Slezská univerzita v Opavě

Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné

Katedra ekonomie a veřejné správy

Univerzitní nám. 1934/3

73340 Karviná

e-mail: tureckova@opf.slu.cz

Mgr. Danuta Duda, Ph.D.

Slezská univerzita v Opavě

Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné

Katedra ekonomie a veřejné správy

Univerzitní nám. 1934/3

73340 Karviná

e-mail: duda@opf.slu.cz

SERVICE RECOVERY: STRATEGIES AND SOCIAL MEDIA INSIGHTS ¹

Thomas O. Uitz ^a – Heinrich Pfriemer ^b

^aFaculty of International Relations, University of Economics in Bratislava, Dolnozemska cesta 1/b, 85235 Bratislava 5, Slovak Republic, e-mail: thomas.uitz@gmx.at

^bFaculty of International Relations, University of Economics in Bratislava, Dolnozemska cesta 1/b, 85235 Bratislava 5, Slovak Republic, e-mail: heinrich.pfriemer@sap.com

Abstract: This paper is supposed to provide an overview of service recovery strategies and the role of social media. Articles and papers from leading journals have been included in that research as well as scientific books. An appropriate service recovery strategy is vital for an organisation. The meaning of social media becomes more important over the last years and customers use the different channels to express themselves. A service recovery paradox is an opportunity to have an even more dedicated customer after a service failure than before.

Keywords: Customer Relationship Management, Service Marketing, Service Failure, Service Recovery

JEL: M1, M3, O3

Introduction

Service recovery is dedicated to the handling of service errors. A service error occurs when the service performance is below the customer's expectations. This in turn leads to customer dissatisfaction and, in the worst case, to the customer switching to another provider. There are the most diverse causes for service errors. These include, for example, new employees, misunderstandings, new products, planning errors or even complex work processes. Service errors are therefore unavoidable, which is why service recovery is so important. The importance of service recovery makes the service recovery paradox even clearer. This means that in special cases after an effective complaint handling the customer has a higher customer loyalty than before the complaint.

1 Literature review

Andreassen describes service recovery as all actions a company or organisation has to take to correct a failure.² A successful service recovery is necessary to prevent customers from switching behaviour.³ Further, it is essential for building long-term relationships, improving customers satisfaction and increasing profit. The service recovery paradox describes a situation where a successful service recovery led to a higher level of customer satisfaction, paradoxically it makes a customer more satisfied than a customer without facing an issue.⁴

This situation happens only if the company manages the service recovery properly, otherwise customer satisfaction might be even lower than before.⁵ Service management

¹ The paper is the frame of the Project "Global conflicts and local contexts."

² ANDREASSEN, T.W. (2000): Antecedents to satisfaction with service recovery, pp. 156-175.

³ KEAVENEY, S.M. (1995): Customer switching behavior in service industries: an exploratory study, pp. 71-82.

⁴ MCCOLLOUGH, M.A. - BERRY, L.L. - YADAV, M.S. (2000): An empirical investigation of customer satisfaction after service failure and recovery, pp. 121-137.

⁵ BITNER, M.J. (1990): Evaluating service encounters: The effects of physical surroundings and employee responses, 54, 69-82.

research investigates the questions of what kinds of actions generate effective service recovery. Most authors describe four to five service recovery strategies. They all vary but also overlap in some areas. Managers need a framework of service recovery actions they can apply when necessary.⁶

The role of costumers in service recovery changed from passive recipients to active value co-creators. Recent studies point out that the influence of customers on service recovery efforts improve repurchase intentions.⁷ From an organizational perspective, service recovery follows three general streams.⁸

1. Focus on the normative managerial mode.
2. Focus on independent sets of service recovery procedures where issues are related to processes, employees and customers are investigated separately are investigated separately.
3. As an integrated activity where, organisational efforts act synergistically more hat. than independently.

An intensive literature review indicates the following effective organizational responses.⁹

- apology
- problem-solving
- courtesy
- explanation
- promptness
- compensation
- facilitation
- effort
- follow-up

According to Zeithaml et al., customers expect the service providers to be accountable, understanding and to respond quickly.¹⁰ They also want to have a compensation for the inconvenience. The most widely used service recovery strategies to satisfy customers again are apologizing and correcting.¹¹

Tedeschi and Norman describe apology as “confessions of responsibility for negative events which include some expression of remorse”.¹² A company needs to fulfil minimum requirements of apologizing when a service failure happens.¹³ An apology shows a company’s willingness to handle an issue¹⁴, provides a quick response to reduce a customer concern¹⁵ and

⁶ SMITH, A., - BOLTON, R. - WAGNER, J. (1999): A model of customer satisfaction with service encounters involving failure and recovery, pp. 356-372.

⁷ ROGGEVEEN, A. - TSIROS, M. - GREWAL, D. (2012): Understanding the co-creation effect: when does collaborating with customers provide a lift to service recovery, pp. 771-790.

⁸ SMITH, A. - BOLTON, R. - WAGNER, J. (1999): A model of customer satisfaction with service encounters involving failure and recovery, pp. 356-372.

⁹ BELL, C.R. - ZEMKE, R.E. (1987): Service breakdown the road to recovery, pp. 32-35.

¹⁰ ZEITHAML, V. - BITNER, M. - GREMLER, D. (2006): Services Marketing: Integrating Customer Focus Across the Firm, McGraw-Hill Irwin, NY.

¹¹ LEWIS, B.R. - MCCANN, P. (2004): Service failure and recovery: evidence from the hotel industry, pp. 6-17.

¹² TEDESCHI, J. - NORMAN, N. (1985): Social Power, Self-Presentation, and the Self, McGraw Hill, NY.

¹³ BITNER, M.J. (1990): Evaluating service encounters: The effects of physical surroundings and employee responses, 54, 69-82.

¹⁴ ZEMKE, R. - BELL, C. (1990): Service recovery: Doing it right the second time. Training. 27, 42-48.

¹⁵ BOSHOFF, C. - LEONG, J. (1998): Empowerment, attribution and apologising as dimensions of service recovery: an experimental study, pp. 24-47.

reduces also customer enagement¹⁶. Walster et al. characterised an apology as a reward and it reflects empathy and concern as well.¹⁷ From a psychological perspective, an apology is regarded as a compensation because customer feels equally important to company as vice versa.¹⁸

Problem-solving basically means putting right what went wrong.¹⁹ For example, an airline that cancels a flight must make alternative flight arrangements or an online retailer shipping the wrong goods must replace them. Levesque and McDougall characterize a problem-solving process, where the service provider tries to provide the customer with a gain that is equal to the loss caused by the service failure.²⁰

Customers with a bad service recovery have the impression that their interaction with the service provider was waste of time and the company's procedures are not appropriate for a service recovery.²¹ An inappropriate problem-solving attempt may lead to an increased level of customer dissatisfaction.²²

Courtesy is described as the behaviour of the service provider when interacting with the customer.²³ That is essential for getting customer satisfaction and courtesy positively correlates with customer satisfaction in terms of service recovery.²⁴ When an explanation is provided the company is aware of a service failure. Further, the company is accepting to be responsible for the issue and intend to solve the whole situation again. Explanations are a key factor in a service recovery strategy to increase customer satisfaction as well as the intention to repurchase.²⁵

Promptness is characterized by the time a service provider needs to respond to a customer complaint.²⁶ A quick response is critical for a successful service recovery.²⁷ A positive relationship between the speed of response and customer satisfaction is noted. The longer the time a company takes to recover from a service failure, the lower perceived procedural justice of a customer is.²⁸ According to Blodgett et al. the promptness of handling a complaint is a key factor of the customer-perceived procedural justice, describing the fairness of a company's procedure to solve a service failure.²⁹

¹⁶ NGUYEN, D. - MCCOLL-KENNEDY, J. (2003): Diffusing customer anger in service recovery: a conceptual framework, pp. 46-55.

¹⁷ WALSTER, E. - BERSCHIED, E. - WALSTER, G.W. (1973): New directions in equity research, pp. 151-176.

¹⁸ DAVIDOW, M. (2000): The bottom line impact of organizational responses to customer complaints, pp. 473-490.

¹⁹ KWORTNIK, R.J. (2006): Shining examples of service when the lights went out: hotel employees and service recovery during the blackout of 2003, pp. 23-45.

²⁰ LEVESQUE, T.J. - MCDUGALL, G.H.G. (2000): Service problems and recovery strategies: an experiment, pp. 20-37.

²¹ LIAO, H. (2007): Do it right this time: the role of employee service recovery performance in customer-perceived justice and customer loyalty after service failures, pp. 475-489.

²² BITNER, M.J. (1990): Evaluating service encounters: The effects of physical surroundings and employee responses, 54, 69-82.

²³ LIAO, H. (2007): Do it right this time: the role of employee service recovery performance in customer-perceived justice and customer loyalty after service failures, pp. 475-489.

²⁴ DAVIDOW, M. (2000): The bottom line impact of organizational responses to customer complaints, pp. 473-490.

²⁵ YAVAS, U. et al. (2004): Customer complaints and organizational responses: a study of hotel guests in northern Cyprus, pp. 31-46.

²⁶ LIAO, H. (2007): Do it right this time: the role of employee service recovery performance in customer-perceived justice and customer loyalty after service failures, pp. 475-489.

²⁷ ZEITHAML, V. - BITNER, M. - GREMLER, D. (2006): Services Marketing: Integrating Customer Focus Across the Firm, McGraw-Hill Irwin, NY.

²⁸ SMITH, A. - BOLTON, R. - WAGNER, J. (1999): A model of customer satisfaction with service encounters involving failure and recovery, pp. 356-372.

²⁹ BLODGETT, J.G. - HILL, D.J. - TAX, S.S. (1997): The effects of distributive, procedural, and interactional justice on post-complaint behavior, pp. 185-210.

A company's compensation package for any inconvenience in a service situation may have different forms, such as discounts, refunds or free merchandise products.³⁰ Compensation is an important part of a service recovery in order to improve satisfaction and increase repurchase intentions.³¹ Facilitation is regarded as the tool a company has in place to support customer complaints such as policies and procedure.³² By providing a touchpoint for dissatisfied customers where their complaints can be lodged, facilitation makes raising a complaint much easier.³³

Mohr and Bitner describe effort as "the amount of energy put into a behaviour or series of behaviour".³⁴ For example, a guest, who made a reservation, come to the hotel but the room is not ready will be satisfied if the company takes time to solve the issue and ensure that the room will be ready without any delay.³⁵

A company's systematic procedure to check if it has resolved the service failure is called follow-up.³⁶ The company, for instance, can inform the dissatisfied customer that the problem is addressed. However, there is no empirical evidence of a positive effect of a follow-up in a service recovery context.³⁷ It is essential to know which of the actions mentioned above need to be used, to have an efficient service recovery. Keeping the service recovery paradox in mind, having such a service failure it is a chance for increasing customer loyalty and satisfaction.

2 Service recovery strategy

Drucker highlighted the importance of customers decade ago and stated that companies are supposed to focus on overall customer satisfaction and provide added value to them instead of paying attention to the production only.³⁸ The importance of WOM and customer loyalty in an online environment has been acknowledged in the literature.³⁹ Bolton and Ockenfels stated that fairness plays an important role in decision making process.⁴⁰ According to Forbes et al. the negative impact on customer loyalty and WOM is stronger in an online context than in an offline one, due to lower switching costs.⁴¹ A service failure is unavoidable but the question is how the service provider reacts.⁴²

According to Ringberg et al. a one-size-fit-all solution is not available but it depends on different cultural models. The same service recovery action may lead to different consumer

³⁰ SMITH, A. - BOLTON, R. - WAGNER, J. (1999): A model of customer satisfaction with service encounters involving failure and recovery, pp. 356-372.

³¹ YAVAS, U. et al. (2004): Customer complaints and organizational responses: a study of hotel guests in northern Cyprus, pp. 31-46.

³² DAVIDOW, M. (2000): The bottom line impact of organizational responses to customer complaints, pp. 473-490.

³³ JOHNSTON, R. - MEHRA, S. (2002): Best-practice complaint management, pp. 145-154.

³⁴ MOHR, L.A. - BITNER, M.J. (1995): The role of employee effort in satisfaction with service transactions, pp. 239-252.

³⁵ MATTILA, A.S. - PATTERSON, P.G. (2004): The impact of culture on consumers' perceptions of service recovery efforts, pp. 196-206.

³⁶ JOHNSTON, R. - MEHRA, S. (2002): Best-practice complaint management, pp. 145-154.

³⁷ BELL, C.R. - ZEMKE, R.E. (1987): Service breakdown the road to recovery, pp. 32-35.

³⁸ DRUCKER, P.F. (1974): Management: tasks, responsibilities, practices, Heinemann, London.

³⁹ CHUNG, C. - DRAKE, P.R. (2006): The Consumer as Advocate: Self-Relevance, Culture, and Word-of-Mouth, Marketing Letters, 17: 4, pp. 269-279.

⁴⁰ BOLTON, G. - OCKENFELS, A. (2000): ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition, pp. 166-193.

⁴¹ FORBES, L.P. - KELLY, S.W. - HOFFMAN, K.D. (2005): Typologies of e-commerce retail failures and recovery strategies, pp. 280-292.

⁴² HART, C.W.L. - HESKETT, J.L. - SASSER, W.E. (1990): The profitable art of service recovery, pp. 148-156.

responses. The reason for that are the cultural predispositions of consumers. Three cultural models for differentiated consumer responses have been categorised.⁴³

- Relational
- Oppositional
- Utilitarian

Relational customers want to maintain the relationship with the company and compared to other cultural types they are more likely to give service providers a second chance after receiving a service failure.⁴⁴ Relational consumers tend to spread positive WOM and see themselves as loyal and want to protect the service provider.⁴⁵

Oppositional consumers show a confrontational and aggressive behaviour when experiencing a service failure.⁴⁶ These consumers are less sympathetic and are not willing to build a relationship with the service provider.⁴⁷ According to Kumar et al. service providers want to take advantage in the mind of the oppositional consumer.⁴⁸ Utilitarian customers want to benefit from the value they create in a relationship with the service provider.⁴⁹ A successful service recovery leads to satisfaction through cognitive evaluation.⁵⁰ Further, a utilitarian mindset is based on utility and rationality.⁵¹

An online service failure has an impact on the repurchase intention of consumers but studies indicate that satisfied online shoppers tend to continue buying online.⁵² According to Holloway and Beatty, privacy, security, punctuality are more critical to e-service quality than to brick and mortar stores.⁵³ Chang and Chin found out that perceived behavioural control is a key driver of complaint intentions on the internet, whereas social norms are more important online.⁵⁴

Consumers who want to express frustration use the internet but consumers who complain to receive a reward tend to do that offline.⁵⁵ There are dedicated websites and forums where consumer may share their bad service experiences.⁵⁶ Dissatisfied online consumers tend to complain more than offline users and online retailer often fail to handle service failures.⁵⁷

⁴³ RINGBERG, T. - ODEKERKEN-SCHRODER, G. - CHRISTENSEN, G. (2007): A Cultural Models Approach to Service Recovery, pp. 194-214.

⁴⁴ RINGBERG, T. - ODEKERKEN-SCHRODER, G. - CHRISTENSEN, G. (2007): A Cultural Models Approach to Service Recovery, pp. 194-214.

⁴⁵ PAYNE A. - FROW P. (2005): A Strategic Framework for Customer Relationship Management, pp. 167-176.

⁴⁶ RINGBERG, T. - ODEKERKEN-SCHRODER, G. - CHRISTENSEN, G. (2007): A Cultural Models Approach to Service Recovery, pp. 194-214.

⁴⁷ HOLT, D. (2002): Why Do Brands Cause Trouble? A Dialectical Theory of Consumer Culture and Branding, pp. 70-90.

⁴⁸ KUMAR, N. - SCHEER, L.K. - STEENKAMP, J.B. (1998): Interdependence, Punitive Capability, and the Reciprocation of Punitive Actions in Channel Relationship, pp. 225-235.

⁴⁹ RINGBERG, T. - ODEKERKEN-SCHRODER, G. - CHRISTENSEN, G. (2007): A Cultural Models Approach to Service Recovery, pp. 194-214.

⁵⁰ OLIVER, R.L. - BURKE, R. (1999): Expectation Processes in Satisfaction Formation, pp. 196-214.

⁵¹ HOLBROOK, M.B. - OLNEY, T.J. (1995): Romanticism and Wanderlust: An Effect of Personality on Consumer Preferences, pp. 207-222.

⁵² CHEA, S. - LUO, M.M. (2008): Post-adoption behaviors of e-service customers: the interplay of cognition and emotion, pp. 29-56.

⁵³ HOLLOWAY, B.B. - BEATTY, S.E. (2003): Service failure in online retailing. A recovery opportunity, pp. 92-105.

⁵⁴ CHANG, C.C. - CHIN, Y.C. (2011): Comparing consumer complaint responses to online and offline environment, pp. 124-137.

⁵⁵ MATTILA, A.S. - WIRTZ, J. (2004): Consumer complaining to firms: the determinants of channel choice, pp. 147-155.

⁵⁶ CHEBAT, J.C. - SLUSARCZYK, W. (2005): How emotions mediate the effects of perceived justice on loyalty in service recovery situations: An empirical study, pp. 664-673.

⁵⁷ HOLLOWAY, B.B. - BEATTY, S.E. (2003): Service failure in online retailing. A recovery opportunity, pp. 92-105.

Especially in a high purchase frequency context the relationship between repurchase intention and satisfaction are very strong.⁵⁸ Online retailers must check complaint forums on a regularly basis and respond as soon as possible or provide the users with a feedback tool to keep complaining consumer on the website rather than complaining externally.⁵⁹

According to Van Vaerenbergh et al. the presence of other customers is not included in service recovery efforts in some studies. Customers may change their behaviour and their interactions after observing the service recovery of other consumers.⁶⁰ The online sector provides platforms, such as blogs and forums and opportunities customer customers to observe the behaviour of other customers.⁶¹ Recent studies show a correlation between customer satisfaction and positive C2C interaction.⁶² Customer dissatisfaction correlates with negative C2C interaction.⁶³ According to Gelbrich, helplessness plays an important part when customers considering complaining.⁶⁴ The appraisal theory suggests to use different strategies to reduce negative emotions.⁶⁵ Angry customers tend to negative WOM and complaining directly to the company whereas frustrated customers are looking for support and tend to negative WOM also to other consumers.⁶⁶

3 Service recovery and social media

Mergel and Bretschneider define social media as an internet-based platform that gives consumers the chance to correspond and create content such as text, video and audio.⁶⁷ This new technology changes the people's behaviour of communication with each other but also in a business context.⁶⁸ The massively growing numbers of internet users lead to a challenge for businesses due to the possibility for consumers to interact (respond and complain) at any time from all over the world independently from using any third parties or agencies.⁶⁹ These are the actual numbers of social media users by platform.

⁵⁸ CHANG, H.H. - LAI, M.K. - HSU, C.H. (2012): Recovery of online service: Perceived justice and transaction frequency, pp. 2199-2208.

⁵⁹ GOETZINGER, L. - PARK, J.K. - WIDDOWS, R. (2006): E-customers' third party complaining and complimenting behaviour, pp. 193-206.

⁶⁰ VAN VAERENBERGH, Y. - VERMEIR, I. - LARIVIÈRE, B. (2013): Service recovery's impact on customers next-in-line, pp. 495-512.

⁶¹ LIBAI, B. et al. (2010): Customer-to-customer interactions: Broadening the scope of word of mouth research, pp. 267-82.

⁶² HUANG, J. - HSU, C.H.C. (2010): The impact of customer-to-customer interaction on cruise experience and vacation satisfaction, pp. 79-92.

⁶³ WU, C.H. (2007): The impact of customer-to-customer interaction and customer homogeneity on customer satisfaction in tourism service – the service encounter perspective, pp. 1518-28.

⁶⁴ GELBRICH, K. (2010): Anger, Frustration, and helplessness after service failure: coping strategies and effective informational support, pp. 567-585.

⁶⁵ LAZARUS, R. S. (1991): *Emotion and Adaptation*: New York: Oxford University Press.

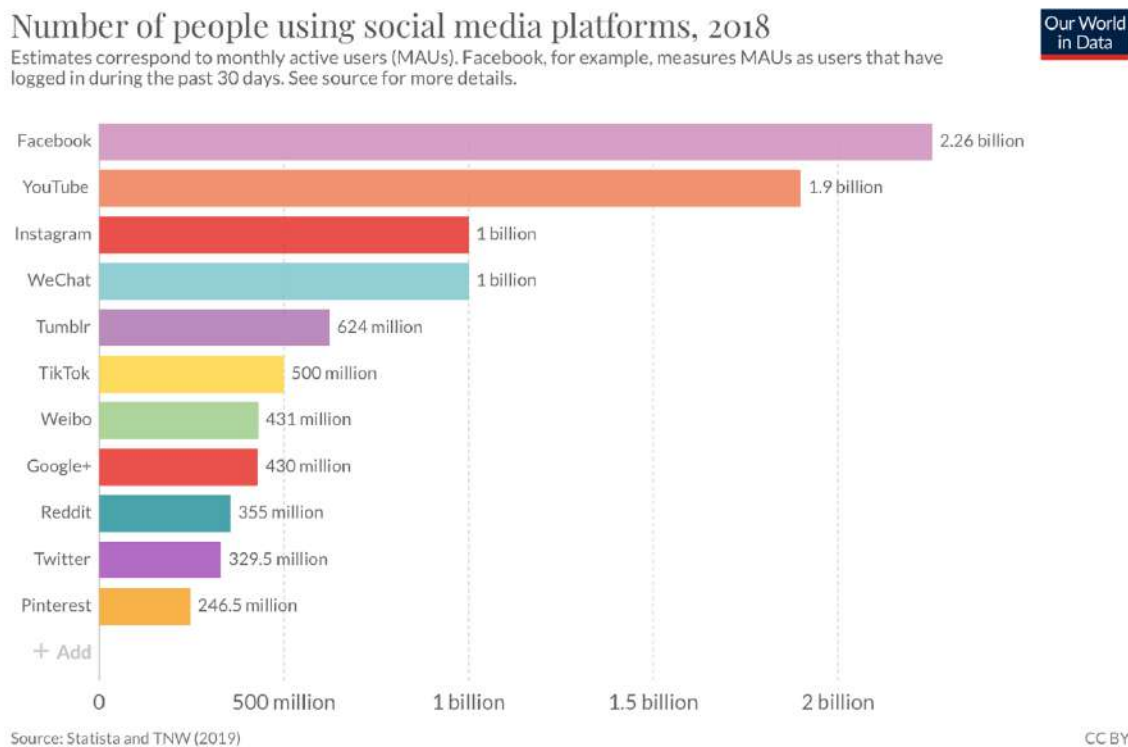
⁶⁶ STEPHENS, N. - GWINNER, K. P. (1998): Why don't some people complain? A cognitive-emotive process model of consumer complaint behavior, pp. 172-189.

⁶⁷ MERGEL, I. - BRETSCHNEIDER, S.I. (2013): A three-stage adoption process for social media use in government, pp. 390-400.

⁶⁸ HANNA, R. - ROHM, A. - CRITTENDEN, V.L. (2011): We're all connected: The power of the social media ecosystem, pp. 265-273.

⁶⁹ CORMODE, G. - KRISHNAMURTHY, B. (2008): Key differences between Web 1.0 and Web 2.0. *First Monday*, 13(6), 2.

Figure 1: Number of people using social media platforms 2018



Facebook is still the platform with the most active users followed by YouTube, Instagram and WeChat. These four social media companies have more than one billion users each. Consumers have more effect on business than in the past putting a certain level of pressure on business on the way they interact with consumers. Over 81% of consumers use online reviews to inform their selves so the buying decision process changed significantly.⁷⁰ Kassim and Ismail describe that companies use social media and other web technologies not only to interact with customers but also to sell products and services as well as assess customer reactions in order to see if there is a degree of satisfaction or dissatisfaction.⁷¹

Compared to traditional tools, social media gives the service providers the possibility to react more efficient and at relatively low cost.⁷² Social media is regarded as a crucial part of the marketing strategy and it provides a better understanding of how social media affects the retail industry.⁷³ The new millennium customers use social media platforms like YouTube, Facebook and Twitter as the first source of information. However, this group trusts on friends, social groups or reviews than on commercials, advertisements and promotions.⁷⁴

The behaviour changed dramatically. Consumers rely on eWOM such as review sites, online postings instead of using offline sources in their search for information for products and services.⁷⁵ The social media interaction takes many formats including, photos, jokes, reviews and remarks. This personal opinions and experiences build a shared perception of products and services. Social media is an important platform for spreading negative eWOM actions. Negative

⁷⁰ LEGGATT, H. (2009): What reaction do consumers have to negative reviews? BizReport.

⁷¹ KASSIM, N. M. - ISMAIL, S. (2009): Investigating the complex drivers of loyalty in e-commerce settings, pp. 56-71.

⁷² KOTLER, P. et al. (2012): Marketing management (2nd ed.). Harlow: Pearson Education Ltd.

⁷³ GANESAN, S. (2012): From the editor–Journal of Retailing in the global marketplace, pp.189-190.

⁷⁴ WOODCOCK, N. - GREEN, A. - STARKEY, M. (2011): Social CRM as a business strategy, pp. 50-64.

⁷⁵ GRUEN, T.W. - OSMONBEKOV, T. - CZAPLEWSKI, A.J. (2006): eWOM: The impact of customer-to-customer online know-how exchange on customer value and loyalty, pp. 449-456.

information may be distributed by millions of people within a couple of hours.⁷⁶ According to O'Brien the control of services and retail moved from the companies to customers due to the increased use of social media from customers.⁷⁷

Mangold and Smith underline the power of customers. Within a couple of seconds, they are able to influence the buying decision of thousands of people. Action plans and methods need to be prepared to respond to the growing number of online complaints on social media.⁷⁸ Although phones, letters and face to face contact are still in use to complain, social media gives people a new platform to express their thoughts and feelings also anonymously.⁷⁹ Sharma et al. found out that most unsatisfied customers do not complain because the expected benefits they might get from a service recovery are much lower than the effort and cost they need to put in the complaint. The situation has changed with social media and online due to the possibility to make virtually complaints with no costs and minimum effort.⁸⁰ The risk is more on the company's when they do not respond quickly. There are six main purposes why customers use social media platforms to complain and express their dissatisfaction.⁸¹

1. Directness
2. Boasting
3. Speak negatively about the company
4. Make others aware of negative experiences with a respective company
5. Take revenge on a company
6. Fuel negativity about the company

Companies should prepare a process how service recovery strategies are implemented when difficulties occur. Pre-recovery time can be reduced by responding just in time to a complaint.⁸² The United Airlines and the Breaks Guitars case is one example of how one single customer can cause reputational destruction by using social media platforms.⁸³ A video showing United Airlines in a very bad situation went viral and had over 15 million views. A local event turned into an international story.⁸⁴

Not only negative reactions have a deep impact, also positive ones may have enormous consequences. Companies need to be prepared to engage effectively with social media and dedicate time, staff and financial resources.⁸⁵ Negative eWOM is much more effective than positive eWOM and a negative eWOM may influence customer choices very easily.⁸⁶ Verhagen et al. argued that consumers share their negative experiences for three reasons:⁸⁷

1. mitigate frustration and reduce the anxiety associated with the event.
2. to warn and prevent others from enduring similar events.

⁷⁶ PFEFFER, J. - ZORBACH, T. - CARLEY, K.M. (2014): Understanding online firestorms: Negative word-of-mouth dynamics in social media networks, pp. 117-128.

⁷⁷ O'BRIEN, C. (2011): The emergence of the social media empowered consumer, pp. 32-40.

⁷⁸ MANGOLD, W.G. - SMITH, K.T. (2012): Selling to Millennials with online reviews, pp. 141-153.

⁷⁹ TRIPP, T.M. - GRÉGOIRE, Y. (2011): When unhappy customers strike back on the Internet, pp. 37-44.

⁸⁰ SHARMA, P. et al. (2010): Complainers versus non-complainers: a multi-national investigation of individual and situational influences on customer complaint behaviour, pp. 163-180.

⁸¹ GRÉGOIRE, Y. - SALLE, A. - TRIPP, T.M. (2015): Managing social media crises with your customers: The good, the bad, and the ugly, pp. 173-182.

⁸² CHAFFEY, D. - ELLIS-CHADWICK, F. (2012): Digital Marketing: implementation and practice (5th ed.). Harlow: Pearson Education Limited.

⁸³ TRIPP, T.M. - GRÉGOIRE, Y. (2011): When unhappy customers strike back on the Internet, pp. 37-44.

⁸⁴ GRUBER, D.A. et al. (2015): The real-time power of Twitter: Crisis management and leadership in an age of social media, pp. 163-172.

⁸⁵ BERTHON, P.R. et al. (2007): When customers get clever: Managerial approaches to dealing with creative consumers, pp. 39-47.

⁸⁶ KHARE, A. - LABRECQUE, L.I. - ASARE, A.K. (2011): The assimilative and contrastive effects of word-of-mouth volume: An experimental examination of online consumer ratings, pp. 111-126.

⁸⁷ VERHAGEN, T. - NAUTA, A. - FELDBERG, F. (2013): Negative online word-of-mouth: Behavioral indicator or emotional release?, pp. 1430-1440.

3. in order to help companies, improve their practices.

In general, eWOM is more often negative than positive.⁸⁸ Research has shown that positive eWOM communication to friends, family and peers is favourable for buying decisions. It is so powerful that is even more effective than traditional marketing tools. It is also a mitigating factor where the power that companies have over their means of publicising their goods or services and informing consumers is compromised, as interconnectivity among consumers is so effective.⁸⁹ Consumers never had greater access to information and media platforms.⁹⁰

Companies need to implement social media in their integrated marketing communication (IMC).⁹¹ In comparison to traditional media, consumers have more efficient methods to screen the market and gather impressions and opinions from others.⁹² Especially for service companies it becomes vital to incorporate social media in the overall strategy to build successful relationships because customers communicate also on Instagram, Twitter and Facebook.⁹³

4 Service Recovery Paradox

Companies offer and deliver excellent services, but many of them fail and service failures have a negative impact on customer satisfaction.⁹⁴ Occasional failures are unavoidable.⁹⁵ An excellent service recovery can lead to a higher customer satisfaction than without.⁹⁶ According to Magnini et al., three theories provide an explanation for the SRP from a theoretical perspective:⁹⁷

- the expectancy disconfirmation paradigm
- script theory
- the commitment–trust theory

The customer satisfaction is the outcome of a customer's evaluation of the provided service compared to their expectations according to the expectancy disconfirmation paradigm.⁹⁸ Service providers are able to trigger a SRP by a service recovery that goes beyond the expectations. Consumer sensitivity is increased by deviations from the script and overall general satisfaction with the service recovery covers includes the satisfaction with the recovery itself.⁹⁹ The script theory describes that service providers and consumers share mental representations of the service process that they face in daily life.¹⁰⁰ The term commitment-trust

⁸⁸ ANDERSON, E.W. - SALISBURY, L.C. (2003): The formation of market-level expectations and its covariates, pp.115-124.

⁸⁹ GRUEN, T.W. - OSMONBEKOV, T. - CZAPLEWSKI, A.J. (2006): eWOM: The impact of customer-to-customer online know-how exchange on customer value and loyalty, pp. 449-456.

⁹⁰ VOLLMER, C. - PRECOURT, G. (2008): Always on: Advertising, marketing, and media in an era of consumer control. New York: McGraw Hill Professional.

⁹¹ LI, C. - BERNOFF, J. (2009): Groundswell: Winning in a World Transformed by Social Technologies. Boston, MA: Harvard Business Review Press.

⁹² SINGH, T. - VERON-JACKSON, L. - CULLINANE, J. (2008): Blogging: A new play in your marketing game plan, pp. 281-292.

⁹³ HARLAND, B. (2015): Mobile phone. Mintel <http://store.mintel.com/mobilephones-us-february-2015>

⁹⁴ BITNER, M.J. (1990): Evaluating service encounters: The effects of physical surroundings and employee responses, 54, 69-82.

⁹⁵ GRÖNROOS, C. (1998): Marketing services: the case of a missing product, pp. 322-338.

⁹⁶ TAX, S.S. - BROWN, S.W. (1998): Recovering and learning from service failure, pp. 75-88.

⁹⁷ MAGNINI, V.P. et al. (2007): The service recovery paradox: justifiable theory or smoldering myth?, pp. 213-225.

⁹⁸ OLIVER, R.L. (1980): A cognitive model of the antecedents and consequences of satisfaction decisions, pp. 460-469.

⁹⁹ MAGNINI, V.P. et al. (2007): The service recovery paradox: justifiable theory or smoldering myth?, pp. 213-225.

¹⁰⁰ SMITH, R.A. - HOUSTON, M.J. (1985): A psychometric assessment of measures of scripts in consumer memory, pp. 214-224.

theory of relationship marketing was created by Morgan and Hunt.¹⁰¹ Outstanding service recovery strengthens the trust of consumers in the service providers.¹⁰² Failing service providers need to re-establish the perception of fairness for the customers to restore the service experience.¹⁰³ According to Smith et al. the success of the service recovery efforts depends on four relevant attributes Those attributes influence the perception of justice as well as the satisfaction level of the customer.:¹⁰⁴

- Compensation
- Response speed
- Apology
- Initiation

Spreng et al. stated that the handling of the complaint from the service provider is the main driver for customer satisfaction.¹⁰⁵ Venkatesan and Kumar noted that customer satisfaction is a very important variable to increase customer lifetime value that drives the financial performance of service providers. SRP appears more likely if the customer had no bad experience with the company before.¹⁰⁶ Further, the failure has to be temporary and the service provider has no, or limited control over its cause.¹⁰⁷ After a minor service failure, are more likely to show the SRP.¹⁰⁸

In a B2B environment service failures have a different impact, failures affect not only the client's operations but also the client's customers like a "domino effect".¹⁰⁹ Service failures in a B2B context also lead to customer dissatisfaction and negative WOM.¹¹⁰ Highly satisfied customer with no bad experience in the past, are no safety net for consequences of a bad service recovery.¹¹¹ Single negative experiences are mostly neglected but repeating service failures make it more likely that consumers switch service providers.¹¹²

In business, customers may tolerate failures for all kind of reasons. Positive due to the good relationship, negative because of a relationship of dependency and neutral because of the high switching costs.¹¹³ Customer satisfaction with the service recovery is important for the loyalty.¹¹⁴ Service failure may not damage the faith in service providers. Positively managed service recovery may strengthen the personal relationship and give the service provider the

¹⁰¹ MORGAN, R.M. - HUNT, S.D. (1994): The commitment-trust theory of relationship marketing, pp. 20-38.

¹⁰² TAX, S.S. - BROWN, S.W. (1998): Recovering and learning from service failure, pp. 75-88.

¹⁰³ LIU, B. S. - SUDHARSHAN, D. - HAMER, L. O. (2000): After-service response in service quality assessment: a real-time updating model approach, pp. 160-177.

¹⁰⁴ SMITH, A. - BOLTON, R. - WAGNER, J. (1999): A model of customer satisfaction with service encounters involving failure and recovery, pp. 356-372.

¹⁰⁵ SPRENG, R.A. - HARRELL, G.D. - MACKOY, R.D. (1995): Service recovery: impact on satisfaction and intentions, pp. 15-23.

¹⁰⁶ VENKATESAN, R. - KUMAR, V. (2004): A customer lifetime value framework for customer selection and resource allocation strategy, pp. 106-125.

¹⁰⁷ MAGNINI, V.P. et al. (2007): The service recovery paradox: justifiable theory or smoldering myth?, pp. 213-225.

¹⁰⁸ MCCOLLOUGH, M.A. (2009): The recovery paradox: the effect of recovery performance and service failure severity on postrecovery customer satisfaction, pp. 89-104.

¹⁰⁹ ZHU, X. - ZOLKIEWSKI, J. (2015): Exploring service failure in a business-to-business context, pp. 367-379.

¹¹⁰ JOHNSTON, T.C. - HEWA, M.A. (1997): Fixing service failures, pp. 467-473.

¹¹¹ HOMBURG, C. - FÜRST, A. (2005): How Organizational complaint handling drives customer loyalty: an analysis of the mechanistic and the organic approach, pp. 95-114.

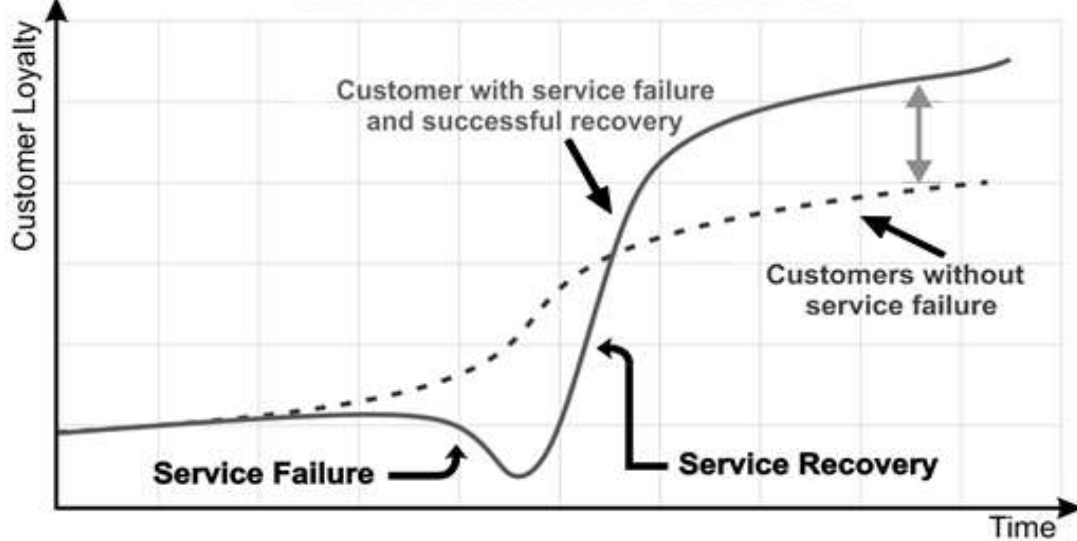
¹¹² SPRENG, R.A. - HARRELL, G.D. - MACKOY, R.D. (1995): Service recovery: impact on satisfaction and intentions, pp. 15-23.

¹¹³ BOZZOM, C. (2008): Different reasons why dissatisfied customers stay with their supplier, 24th IMP Conference, Uppsala.

¹¹⁴ COLGATE, M. - NORRIS, M. (2001): Developing a comprehensive picture of service failure, pp. 215 – 233.

chance to prove its capabilities. Further, information and compensation are key in that process and may lead to an increased confidence in the service provider.¹¹⁵

Figure 2: The service recovery paradox (Adapted from Schindlholzer, 2008)



The perceptions between the stakeholder groups differ significantly.¹¹⁶ Inter-firm relationships can be transformed by single events that exceed a “zone of indifference”.¹¹⁷ According to Polanyi a service failure needs to exceed a specific point to get a firm-level attention.¹¹⁸

Conclusion

A successful service recovery is key for every organisation to have a sustainable business. It is important to manage a service failure in order to make customers satisfied again instead of hiding away from the problem. Social media became more and more important over the last years. It is very easy to complain online and spread negative word-of-mouth. Therefore, each organisation needs a plan to respond in an acceptable timely manner. Not only negative aspects are on the agenda also positive comments and reviews may have a massive impact on the business. As the service recovery paradox describes, providing an outstanding service recovery may lead to more loyal customers than before what offers a huge opportunity.

References:

1. ANDERSON, E.W. - SALISBURY, L.C. (2003): The formation of market-level expectations and its covariates. In: *Journal of Consumer Research*, 2003, 30(1), pp.115-124.
2. ANDREASSEN, T.W. (2000): Antecedents to satisfaction with service recovery. In: *European Journal of Marketing*, 2000, Vol. 34 Nos 1/2, pp. 156-175.
3. BACHMANN, R. - GILLESPIE, N. - PRIEM, R. (2015): Repairing trust in organizations and institutions: toward a conceptual framework. In: *Organization Studies*, 2015, Vol. 36 No. 9, pp. 1123-1142.

¹¹⁵ EDVARDSSON, B. (1988): Service quality in customer relationships, pp. 427-445.

¹¹⁶ BACHMANN, R. - GILLESPIE, N. - PRIEM, R. (2015): Repairing trust in organizations and institutions: toward a conceptual framework, pp. 1123-1142.

¹¹⁷ HARMELING, C.M.et al. (2015): Transformational relationship events, pp. 39-62.

¹¹⁸ POLANYI, M. (1967): The Tacit Dimension.

4. BELL, C.R. - ZEMKE, R.E. (1987): Service breakdown the road to recovery. In: *Management Review*, 1987, Vol. 76 No. 10, pp. 32-35.
5. BERTHON, P.R. et al. (2007): When customers get clever: Managerial approaches to dealing with creative consumers. In: *Business Horizons*, 2007, 50(1), pp. 39-47.
6. BITNER, M.J. (1990): Evaluating service encounters: The effects of physical surroundings and employee responses. In: *Journal of Marketing*, 1990, 54, 69-82.
7. BLODGETT, J.G. - HILL, D.J. - TAX, S.S. (1997): The effects of distributive, procedural, and interactional justice on post-complaint behavior. In: *Journal of Retailing*, 1997, Vol. 73 No. 2, pp. 185-210.
8. BOLTON, G. - OCKENFELS, A. (2000): ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition. In: *American Economic Review*, 2000, 90, pp. 166-193.
9. BOSHOFF, C. - LEONG, J. (1998): Empowerment, attribution and apologising as dimensions of service recovery: an experimental study. In: *International Journal of Service Industry Management*, 1998, Vol. 9 No. 1, pp. 24-47.
10. BOZZOM, C. (2008): Different reasons why dissatisfied customers stay with their supplier, 24th IMP Conference, Uppsala.
11. CHAFFEY, D. - ELLIS-CHADWICK, F. (2012): *Digital Marketing: implementation and practice* (5th ed.). Harlow: Pearson Education Limited.
12. CHANG, C.C. - CHIN, Y.C. (2011): Comparing consumer complaint responses to online and offline environment. In: *Internet Research*, 2011, Vol. 21 No. 2, pp. 124-137.
13. CHANG, H.H. - LAI, M.K. - HSU, C.H. (2012): Recovery of online service: Perceived justice and transaction frequency. In: *Computers in Human Behaviour*, 2012, 28(6), pp. 2199-2208.
14. CHEA, S. - LUO, M.M. (2008): Post-adoption behaviors of e-service customers: the interplay of cognition and emotion. In: *International Journal of Electronic Commerce*, 2008, Vol. 12 No. 3, pp. 29-56.
15. CHEBAT, J.C., - SLUSARCZYK, W. (2005): How emotions mediate the effects of perceived justice on loyalty in service recovery situations: An empirical study. In: *Journal of Business Research*, 2005, 58(5), pp. 664-673.
16. CHO, Y. et al. (2002b): An analysis of online customer complaints: implications for web complaint management”, Proceedings of the 35th Hawaii International Conference on Systems Sciences, Hawaii, 7-10 January, pp. 2308-2317.
17. CHUNG, C. - DRAKE, P.R. (2006): The Consumer as Advocate: Self-Relevance, Culture, and Word-of-Mouth. In: *Marketing Letters*, 2006, 17: 4, pp. 269-279.
18. COLGATE, M. - NORRIS, M. (2001): Developing a comprehensive picture of service failure. In: *International Journal of Service Industry Management*, 2001, Vol. 12 No. 3, pp. 215 – 233.
19. CORMODE, G. - KRISHNAMURTHY, B., (2008): Key differences between Web 1.0 and Web 2.0. In: *First Monday*, 2008, 13(6), 2.
20. DAVIDOW, M. (2000): The bottom line impact of organizational responses to customer complaints. In: *Journal of Hospitality and Tourism Research*, 2000, Vol. 24 No. 4, pp. 473-490.
21. DRUCKER, P.F. (1974): *Management: tasks, responsibilities, practices*, Heinemann, London.
22. EDVARDSSON, B. (1988): Service quality in customer relationships. In: *Service Industries Journal*, 1988, Vol. 8 No. 4, pp. 427-445.
23. FORBES, L.P. - KELLY, S.W. - HOFFMAN, K.D. (2005): Typologies of e-commerce retail failures and recovery strategies. In: *Journal of Services Marketing*, 2005, Vol. 19 No. 5, pp. 280-292.

24. GANESAN, S. (2012): From the editor–Journal of Retailing in the global marketplace. In: *Journal of Retailing*, 2012, 88(2), pp.189-190.
25. GELBRICH, K. (2010): Anger, Frustration, and helplessness after service failure: coping strategies and effective informational support. In: *Journal of the Academy of Marketing Science*, 2010, Vol. 38 No.5, pp. 567-585.
26. GOETZINGER, L. - PARK, J.K. - WIDDOWS, R. (2006): E-customers' third party complaining and complimenting behaviour. In: *International Journal of Service Industry Management*, 2006, Vol. 17 No. 2, pp. 193-206.
27. GRÉGOIRE, Y. - SALLE, A. - TRIPP, T.M. (2015): Managing social media crises with your customers: The good, the bad, and the ugly. In: *Business Horizons*, 2015, 58(2), pp. 173-182.
28. GRÖNROOS, C. (1998): Marketing services: the case of a missing product. In: *Journal of Business & Industrial Marketing*, 1998, Vol. 13 Nos 4/5, pp. 322-338.
29. GRUEN, T.W. - OSMONBEKOV, T. - CZAPLEWSKI, A.J. (2006): eWOM: The impact of customer-to-customer online know-how exchange on customer value and loyalty. In: *Journal of Business research*, 2006, 59(4), pp. 449-456.
30. GRUBER, D.A. et al. (2015): The real-time power of Twitter: Crisis management and leadership in an age of social media. In: *Business Horizons*, 2015, 58(2), pp.163-172.
31. HANNA, R. - ROHM, A. - CRITTENDEN, V.L. (2011): We're all connected: The power of the social media ecosystem. In: *Business Horizons*, 2011, 54(3), pp. 265-273.
32. HARLAND, B. (2015): Mobile phone. Mintel <http://store.mintel.com/mobilephones-us-february-2015>
33. HARMELING, C.M. et al. (2015): Transformational relationship events. In: *Journal of Marketing*, 2015, Vol. 79 No. 5, pp. 39-62.
34. HART, C.W.L. - HESKETT, J.L. - SASSER, W.E. (1990): The profitable art of service recovery. In: *Harvard Business Review*, 1990, Vol. 68 No. 4, pp. 148-156.
35. HOLBROOK, M.B. - OLNEY, T.J. (1995): Romanticism and Wanderlust: An Effect of Personality on Consumer Preferences. In: *Psychology & Marketing*, 1995, 12: 3, pp. 207-222.
36. HOLLOWAY, B.B. - BEATTY, S.E. (2003): Service failure in online retailing. A recovery opportunity. In: *Journal of Service Research*, 2003, Vol. 6 No. 1, pp. 92-105.
37. HOLT, D. (2002): Why Do Brands Cause Trouble? A Dialectical Theory of Consumer Culture and Branding. In: *Journal of Consumer Research*, 2002, 29:1, pp. 70-90.
38. HOMBURG, C. - FÜRST, A. (2005): How Organizational complaint handling drives customer loyalty: an analysis of the mechanistic and the organic approach. In: *Journal of Marketing*, 2005, Vol. 69 No. 3, pp. 95-114.
39. HUANG, J. - HSU, C.H.C. (2010): The impact of customer-to-customer interaction on cruise experience and vacation satisfaction. In: *Journal of Travel Research*, 2010, Vol. 49 No. 1, pp. 79-92.
40. JOHNSTON, R. (2001): Linking complaint management to profit. In: *International Journal of Service Industry Management*, 2001, Vol. 12 No. 1, pp. 60-69.
41. JOHNSTON, R. - MEHRA, S. (2002): Best-practice complaint management. In: *Academy of Management Executive*, 2002, Vol. 16 No. 4, pp. 145-154.
42. JOHNSTON, T.C. - HEWA, M.A. (1997): Fixing service failures. In: *Industrial Marketing Management*, 1997, Vol. 26 No. 5, pp. 467-473.
43. KASSIM, N. M. - ISMAIL, S. (2009): Investigating the complex drivers of loyalty in e-commerce settings. In: *Measuring business excellence*, 2009, 13(1), pp. 56-71.
44. KEAVENEY, S.M. (1995): Customer switching behavior in service industries: an exploratory study. In: *Journal of Marketing*, 1995, Vol. 59 No. 2, pp. 71-82.

45. KHARE, A. - LABRECQUE, L.I. - ASARE, A.K. (2011): The assimilative and contrastive effects of word-of-mouth volume: An experimental examination of online consumer ratings. In: *Journal of Retailing*, 2011, 87(1), pp. 111-126.
46. KOTLER, P. et al. (2012): *Marketing management* (2nd ed.). Harlow: Pearson Education Ltd.
47. KUMAR, N. - SCHEER, L.K. - STEENKAMP, J.B. (1998): Interdependence, Punitive Capability, and the Reciprocation of Punitive Actions in Channel Relationship. In: *Journal of Marketing Research*, 1998, 35:2, pp. 225-235.
48. KWORTNIK, R.J. (2006): Shining examples of service when the lights went out: hotel employees and service recovery during the blackout of 2003. In: *Journal of Hospitality and Leisure Marketing*, 2006, Vol. 14 No. 2, pp. 23-45.
49. LAZARUS, R. S. (1991): *Emotion and Adaptation*. New York: Oxford University Press.
50. LEGGATT, H. (2009): What reaction do consumers have to negative reviews? BizReport, Retrieved from: http://www.bizreport.com/2009/02/what_reaction_do_consumers_have_to_negative_reviews.html
51. LEVESQUE, T.J. - MCDOUGALL, G.H.G. (2000): Service problems and recovery strategies: an experiment. In: *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 2000, Vol. 17, No. 1, pp. 20-37.
52. LEWIS, B.R. - MCCANN, P. (2004): Service failure and recovery: evidence from the hotel industry. In: *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 2004, Vol. 16 No. 1, pp. 6-17.
53. LI, C., - BERNOFF, J. (2009): *Groundswell: Winning in a World Transformed by Social Technologies*. Boston, MA: Harvard Business Review Press.
54. LIAO, H. (2007): Do it right this time: the role of employee service recovery performance in customer-perceived justice and customer loyalty after service failures. In: *Journal of Applied Psychology*, 2007, Vol. 92 No. 2, pp. 475-489.
55. LIBAI, B. et al. (2010): Customer-to-customer interactions: Broadening the scope of word of mouth research. In: *Journal of Service Research*, 2010, Vol. 13 No. 3, pp. 267-82.
56. LIU, B. S. - SUDHARSHAN, D. - HAMER, L. O. (2000): After-service response in service quality assessment: a real-time updating model approach. In: *Journal of Services Marketing*, 2000, 14(2), pp. 160-177.
57. MAGNINI, V. et al. (2007): The service recovery paradox: justifiable theory or smoldering myth? In: *Journal of Services Marketing*, 2007, Vol. 21 No. 3, pp. 213-225.
58. MANGOLD, W.G. - SMITH, K.T. (2012): Selling to Millennials with online reviews. In: *Business Horizons*, 2015, 55(2), pp. 141-153.
59. MATTILA, A.S. - PATTERSON, P.G. (2004): The impact of culture on consumers' perceptions of service recovery efforts. In: *Journal of Retailing*, 2004, Vol. 80 No. 3, pp. 196-206.
60. MATTILA, A.S. - WIRTZ, J. (2004): Consumer complaining to firms: the determinants of channel choice. In: *Journal of Services Marketing*, 2004, Vol. 18 No. 2, pp. 147-155.
61. MCCOLLOUGH, M.A. (2009): The recovery paradox: the effect of recovery performance and service failure severity on postrecovery customer satisfaction. In: *Academy of Marketing Studies Journal*, 2009, Vol. 13 No. 1, pp. 89-104.
62. MCCOLLOUGH, M.A. - BERRY, L.L. - YADAV, M.S. (2000): An empirical investigation of customer satisfaction after service failure and recovery. In: *Journal of Service Research*, 2000, Vol. 3 No. 2, pp. 121-137.

63. MERGEL, I. - BRETSCHEIDER, S.I. (2013): A three-stage adoption process for social media use in government. In: *Public Administration Review*, 2013, 73(3), pp. 390-400.
64. MOHR, L.A. - BITNER, M.J. (1995): The role of employee effort in satisfaction with service transactions. In: *Journal of Business Research*, 1995, Vol. 32 No. 3, pp. 239-252.
65. MORGAN, R.M. - HUNT, S.D. (1994): The commitment-trust theory of relationship marketing. In: *Journal of Marketing*, 1994, Vol. 58 No. 3, pp. 20-38.
66. NGUYEN, D. - MCCOLL-KENNEDY, J. (2003): Diffusing customer anger in service recovery: a conceptual framework. In: *Australasian Marketing Journal*, 2003, Vol. 11 No. 2, pp. 46-55.
67. O'BRIEN, C. (2011): The emergence of the social media empowered consumer. In: *Irish marketing review*, 2011, 21(1/2), pp. 32-40.
68. OLIVER, R.L. (1980): A cognitive model of the antecedents and consequences of satisfaction decisions. In: *Journal of Marketing Research*, 1980, Vol. 17 No. 4, pp. 460-469.
69. OLIVER, R.L. - BURKE, R. (1999): Expectation Processes in Satisfaction Formation. In: *Journal of Service Research*, 1999, 1: 3, pp. 196-214.
70. PAYNE A. - FROW P. (2005): A Strategic Framework for Customer Relationship Management. In: *Journal of Marketing*, 2005, 69:4, pp. 167-176.
71. PFEFFER, J. - ZORBACH, T. - CARLEY, K.M. (2014): Understanding online firestorms: Negative word-of-mouth dynamics in social media networks. In: *Journal of Marketing Communications*, 2014, 20(1-2), pp. 117-128.
72. POLANYI, M. (1967): *The Tacit Dimension*. Routledge and Kegan Paul, London.
73. RINGBERG, T. - ODEKERKEN-SCHRODER, G. - CHRISTENSEN, G. (2007): A Cultural Models Approach to Service Recovery. In: *Journal of Marketing*, 2007, 71:3, pp. 194-214.
74. ROGGEVEEN, A. - TSIROS, M. - GREWAL, D. (2012): Understanding the co-creation effect: when does collaborating with customers provide a lift to service recovery. In: *Journal of the Academy of Marketing Science*, 2012, Vol. 40 No. 6, pp. 771-790.
75. SHARMA, P. et al. (2010): Complainers versus non-complainers: a multi-national investigation of individual and situational influences on customer complaint behaviour. In: *Journal of Marketing Management*, 2010, 26(1-2), pp. 163-180.
76. SINGH, T. - VERON-JACKSON, L. - CULLINANE, J. (2008): Blogging: A new play in your marketing game plan. In: *Business horizons*, 2008, 51(4), pp. 281-292.
77. SMITH, A. - BOLTON, R. - WAGNER, J. (1999): A model of customer satisfaction with service encounters involving failure and recovery. In: *Journal of Marketing Research*, 1999, Vol. 36 No. 3, pp. 356-372.
78. SMITH, R.A. - HOUSTON, M.J. (1985): A psychometric assessment of measures of scripts in consumer memory. In: *Journal of Consumer Research*, 1985, Vol. 12 No. 2, pp. 214-224.
79. SPRENG, R.A. - HARRELL, G.D. - MACKOY, R.D. (1995): Service recovery: impact on satisfaction and intentions. In: *Journal of Services Marketing*, 1995, Vol. 9 No. 1, pp. 15-23.
80. STEPHENS, N. - GWINNER, K. P. (1998): Why don't some people complain? A cognitive-emotive process model of consumer complaint behavior. In: *Journal of the Academy of Marketing Science*, 1998, Vol. 26 No.3, pp. 172-189.
81. TAX, S.S. - BROWN, S.W. (1998): Recovering and learning from service failure. In: *MIT Sloan Management Review*, 1998, Vol. 40 No. 1, pp. 75-88.

82. TEDESCHI, J. - NORMAN, N. (1985): *Social Power, Self-Presentation, and the Self*. McGraw Hill, NY.
83. TRIPP, T.M. - GRÉGOIRE, Y. (2011): When unhappy customers strike back on the Internet. In: *MIT Sloan Management Review*, 2011, 52(3), pp. 37-44.
84. VAN VAERENBERGH, Y. - VERMEIR, I. - LARIVIÈRE, B. (2013): Service recovery's impact on customers next-in-line. In: *Managing Service Quality*, 2013, Vol. 23 No. 6, pp. 495-512.
85. VENKATESAN, R. - KUMAR, V. (2004): A customer lifetime value framework for customer selection and resource allocation strategy. In: *Journal of Marketing*, 2004, Vol. 68 No. 4, pp. 106-125.
86. VERHAGEN, T. - NAUTA, A. - FELDBERG, F. (2013): Negative online word -of-mouth: Behavioral indicator or emotional release? In: *Computers in Human Behaviour*, 2013, 29(4), pp. 1430-1440.
87. VOLLMER, C. - PRECOURT, G. (2008): *Always on: Advertising, marketing, and media in an era of consumer control*. New York: McGraw Hill Professional.
88. WALSTER, E. - BERSCHIED, E. - WALSTER, G.W. (1973): New directions in equity research. In: *Journal of Personality and Social Psychology*, 1973, Vol. 25 No. 2, pp. 151-176.
89. WOODCOCK, N. - GREEN, A. - STARKEY, M. (2011): Social CRM as a business strategy. In: *Journal of Database Marketing & Customer Strategy Management*, 2011, 18(1), pp. 50-64.
90. WU, C.H. (2007): The impact of customer-to-customer interaction and customer homogeneity on customer satisfaction in tourism service – the service encounter prospective. In: *Tourism Management*, 2007, Vol. 28 No. 6, pp. 1518-28.
91. YAVAS, U. et al. (2004): Customer complaints and organizational responses: a study of hotel guests in northern Cyprus. In: *Journal of Hospitality and Leisure Marketing*, 2004, Vol. 11 Nos 2/3, pp. 31-46.
92. ZEMKE, R. - BELL, C. (1990): Service recovery: Doing it right the second time. In: *Training*, 1990, 27, 42-48.
93. ZEITHAML, V. - BITNER, M. - GREMLER, D. (2006): *Services Marketing: Integrating Customer Focus Across the Firm*. McGraw-Hill Irwin, NY.
94. ZHU, X. - ZOLKIEWSKI, J. (2015): Exploring service failure in a business-to-business context. In: *Journal of Services Marketing*, 2015, Vol. 29 No. 5, pp. 367-379.

Contacts:

Thomas O. Uitz, MA

Faculty of International Relations
 University of Economics in Bratislava
 Dolnozemská cesta 1/b
 852 35 Bratislava 5
 Slovak Republic
 e-mail: thomas.uitz@gmx.at

Heinrich Pfriemer, Mag.

Faculty of International Relations
 University of Economics in Bratislava
 Dolnozemská cesta 1/b
 852 35 Bratislava 5
 Slovak Republic
 e-mail: heinrich.pfriemer@sap.com

INTERNATIONAL SUBCONTRACTING – FROM TRADITIONAL TOWARDS STRATEGIC INTERFIRM RELATIONSHIPS

Maria Vasilka

Institute of Entrepreneurship, University of National and World Economy, 8-mi Dekemvri Blvd., Students town, 1700 Sofia, Bulgaria, e-mail: maria@unwe.bg

Abstract: The paper focuses on the importance of international subcontracting and analyses the evolution of the relationships between contractors and subcontractors that has as a result the widely applied nowadays model of strategic partnership among companies. It aims at revealing the benefits of such kind of strategic collaboration in international business environment. The data and methods used include a study of literature sources, an investigation of available research findings and official documents, data from an empirical survey, as well as results of the author's expert observations. The main conclusion of the paper is that strategic subcontracting has synergetic effects to all parties involved.

Key words: international business, subcontracting, business partnerships

JEL: F23, L14, L24, L26

Introduction

Subcontracting relationships between two enterprises emerge when one of them assigns the production of certain components of a particular product or the carrying out of a certain activity to another company on the base of a formal contract. The subcontractor work on technical specifications provided by the contractor and the last one usually assembles and sells the end product with its brand. Very often enterprises are located in different countries, taking the advantages of internationalisation and global division of labour.

Within the traditional model of subcontracting relations, which has been applied until 1970, large enterprises used subcontractors mainly for compensation of a lack of production capacity or for benefiting from their cheaper services. Nowadays the model of partnership relations between subcontractors and their clients is widely used. It is based on the striving for transforming the unbalanced dealings into strategic relationships that are more stable and equitable for all parties involved.

The aim of this paper is: To highlight the importance of international subcontracting, to analyse the evolution of the relationships between contractors and subcontractors, to reveal the main characteristics of today's model of strategic partnership relations and to summarize the benefits for the companies applying this model.

The data and methods used in the paper include a study of literature sources, an investigation of available research findings and official documents in this field, an analysis of empirical results of a representative survey of Bulgarian small and medium-sized enterprises (SMEs), as well as results of the author's expert observations.

1 Essence and importance of international subcontracting

Formal definitions of subcontracting are given in different documents of the European Commission where it is described as *a transaction by which one enterprise, called the "subcontractor" is commissioned by another enterprise, called the "main contractor", to provide the latter with goods or services that he will use for his own commercial purposes,*

*often, but not always, by incorporating these goods or services into a whole*¹. The subcontractor can fulfil the order alone or delegate it (partially or fully) to another subcontractor, and in this way a subcontracting chain is being formed.

Usually subcontracting relationships are based on formal contracts. Often the enterprises are situated in different countries. Over the past decades big producers of original equipment are assigning more and more activities to international subcontractors due to various reasons. Large manufacturers usually produce and sell complex products with strong brands. They focus on their core activities and work on improving these products, contracting the manufacturing of all not so complicated components to international subcontractors that could have lower labour or other costs or had specialised in certain productions. In this way large manufacturers can handle with the growing international competition and take advantage of the intensifying global trade and the emerging new markets. Subcontractors, on their side, through involvement in international subcontracting chains can secure their market, have the chance to acquire technological and managerial know-how by the contractors, get information from their partners' networks, accumulate experience for working in a dynamic international environment, etc.² Thus they strengthen their economic and social positions.

The rapid growth of the world trade and the internationalisation of the production and services in the 1990s are a result mainly of the activities of the multinational corporations (MNCs). Besides them, many small and medium-sized enterprises form collaboration networks and increase in this way their competitiveness in the global production system. Most often these networks serve the MNCs and the large enterprises as their subcontractors³. International subcontracting forces the globalisation of business, but at the same time faces different challenges and barriers. An example of such a challenge is that international subcontracting is widely applied in labour-intensive industries such as production of clothes and shoes, machine building, plastics production and others. Often contractors in such relationships are MNCs from developed countries, using as subcontractors weaker in technological and financial terms SMEs from developing countries or countries in transition. Therefore, a number of laws and organisations protect the interests of subcontractors and at the same time encourage them to develop their potential in order to attract strategic partners.

2 The evolution of the relationships between contractors and subcontractors

Subcontracting is not a new concept. It is a common practice in the shipbuilding industry of the 17th century⁴. Until the 1980s, these relations had primarily economic and operational nature.

According to many authors⁵, the relationships between contractors and subcontractors have undergone a significant evolution, marked by the strive of both parties to combine their skills and needs in order to produce the most useful for the customer product while making full use of the capabilities of the subcontractor and achieving its own goals. Thus, the buyer-supplier exchange does not simply concern a physical object, rather, it concerns various R&D, design, information, logistics and other services⁶.

¹ EUROPEAN COMMISSION (1998): Law of Industrial Subcontracting in the European Community. A Practical Guide, p. 1.

² YURUKOVA, M. (2007): Bulgarian SMEs Operating in International Subcontracting Networks: The Impact of the EU Accession Process, pp. 463, 466.

³ YURUKOVA, M. (2007): Op.cit., p. 464.

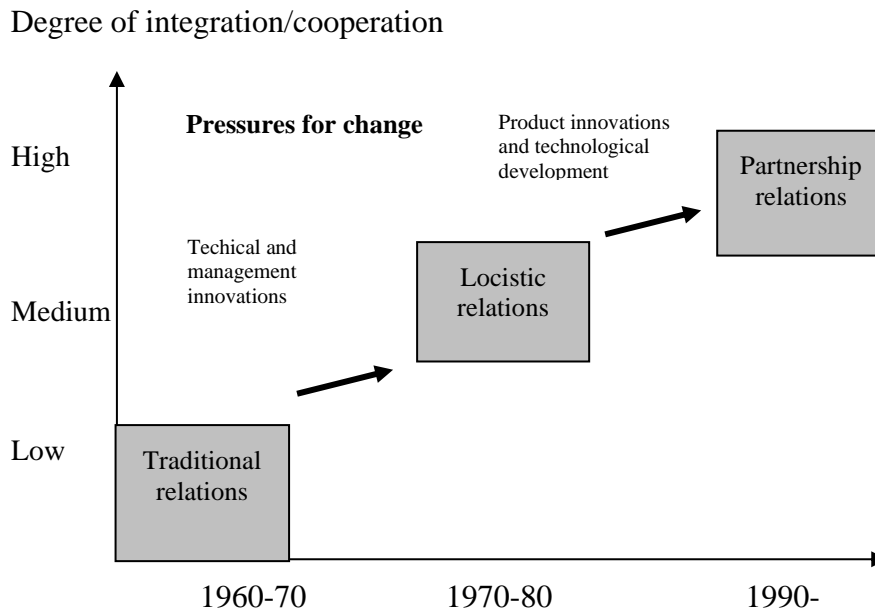
⁴ ESPOSITO, E. – RAFFA, M. (1994): Subcontracting: A microanalytical approach, p. 2.

⁵ SZWEJCZEWSKI, M. et al. (2005); McGinnis and McCarty (1998); Villa and Panizzolo (1996); Cousins et al. (2008), etc.

⁶ VILLA, F. – PANIZZOLO, R. (1996): Buyer-subcontractor relationships in the Italian clothing industry. An interpretive framework, p. 39.

The shift from traditional to innovative strategic relationships between contractors and subcontractors has followed an evolutionary path which is characterised by two main phases⁷: the first one is when the relationships have been strengthened in a logistical aspect, and the second – when an integrated collaboration at a strategic level has been established (Fig. 1).

Figure 1: Phases in the evolution of the contractor-subcontractor relationships and pressures for change



Source: VILLA, F. – PANIZZOLO, R. (1996): Buyer-subcontractor relationships in the Italian clothing industry. An interpretive framework, p. 40.

Within the *traditional model* of subcontracting relationships, they are seen as a means by which large companies minimize their costs by assigning simple but labour-intensive work to smaller companies that pay lower wages to their employees. Contractors usually outsource that part of the production process, which does not require high qualification of the staff, and keep for themselves the “core” activities – the perspective and requiring specialised knowledge activities. In other cases, this is done in the short term to respond to a sharply increased demand of end products, which producers cannot meet (the so-called *volume subcontracting*). Furthermore, using external producers may be preferable even in situations where the potential costs are higher. This holds if significant investments for creating or acquiring the necessary own production capabilities are needed⁸. Thus the “make or buy” decision depends on the extent to which the new products or undertakings of the producer correspond to its available capacity, as well as on the magnitude of the costs for the development of the required production capabilities (*capacity subcontracting*).

Traditional relationships between the companies in a subcontracting chain are characterised by low commitment of the parties. There is a lack of exchange of useful information, technological and expert advice. The dealings are limited only to specific tasks set by the contractor and performed by the subcontractor without deployment and use of its capabilities.

⁷ VILLA, F. – PANIZZOLO, R. (1996), Op. cit., p. 40.

⁸ COUSINS, P. – LAMMING, R. – LAWSON, B. (2008): Strategic Supply Management. Principles, Theories and Practice, p. 35.

Logistics model of relationships is characterised by a high degree of “operational integration” which means that the buyer and the supplier are integrated on aspects regarding the transfer of materials, the management of orders and deliveries and the quality certification⁹. The high level of integration of operations facilitates the regularity and timeliness of deliveries. The aim is a closer synchronisation of processes to be achieved so that the product transfers to be done faster and easier. This arises the need for intensive exchange of information and a high degree of coordination between all participants in the subcontracting chain. The subcontractor must not simply produce, but also to do it “just in time”, that is, to work with small lots and frequent deliveries of high-quality products, as well as in conformity with the contractor’s production plans¹⁰.

Within the *partnership model* coordination between the client and the subcontractor goes beyond the logistics aspects and extends to the strategic level. This means continuous exchange of data and information regarding the development of products and processes and often – joint design, as well as common investments in R&D¹¹. Subcontractors also possess know-how that clients need¹² (*specialisation subcontracting*), and the key aspects of their relationships are the simplification and modularisation of products, standardisation of components, implementation of new technologies, intensive transfer of managerial know-how, strategic coherence of the management philosophies of both companies.

The geographical proximity of enterprises usually helps the implementation of all models, but it is especially beneficial for the logistics and the partnership ones. On a national level such close collaboration could be observed within local production systems (clusters)¹³, while on international – between companies located in close or neighbouring countries (most of all – in their border regions). The cross-border competition usually has positive effects not only on the enterprises involved but it also provides significant economic and social results, which is a prerequisite for the development and improvement of the quality of life in cross-border regions¹⁴.

3 Strategic subcontracting relationships in international business environment

In 1985 the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) undertook the initiative to implement and defend the concept of “industrial partnership”, which described a modern form of subcontracting, based on specialisation and technological skills of subcontractors. The industrial partnership allows the contractors to concentrate on their core business and to adapt more easily to technical change while assuring adequate quality. It enables subcontractors to concentrate on their field of specialisation, improve their technology and access new markets or customers. Moreover, in a modern industrial economy, subject to rapid change, the concept provides an essential element of flexibility, which is a key factor of competitiveness and progress, particularly used in the context of globalisation. This form of inter-company collaboration contributes to increasing trade between expanding regions and underemployed regions, and a better distribution of resources and tasks¹⁵.

The most common case of building strategic subcontracting partnership is the one initiated by the contractor. Many factors push buyer companies to enhance collaboration with their suppliers, thus involving them in both risks and opportunities connected with co-producer relationships. Excellent examples of this could be found in the automotive industry that are

⁹ VILLA, F. – PANIZZOLO, R. (1996), Op. cit., p. 40.

¹⁰ VILLA, F. – PANIZZOLO, R. (1996), Op. cit., p. 41.

¹¹ VILLA, F. – PANIZZOLO, R. (1996), Op. cit., p. 41.

¹² HRISTOVA, V. – STOYANOV, I. (2015): The Entrepreneurship - theoretical foundations and practical dimensions, p. 184.

¹³ IVANOV, I. (2014): Critical Infrastructure Protection and the Local Production Systems, pp. 81-82.

¹⁴ GEORGIEVA, S. (2019): Cooperation and Entrepreneurship Development in the Cross-border Regions, p. 62.

¹⁵ UNIDO (2006): Code of Conduct for Industrial Subcontracting, Supply and Partnership Relations, p. 1.

associated with the concept of the value chain, described by M. Porter¹⁶. The development of a hierarchical structure of the subcontracting networks in the automotive industry leads to the idea that the final product is produced in a chain of successively situated subcontractors, which add value at each stage of product elaboration. Suppliers not only deliver components but also can influence a buyer company's performance in many ways. This contrasts with the traditional integrated model of the automotive industry, where subcontracting is used mainly as a means to meet the temporarily increased demand for cars, combined with the possibility of using the cheaper labour of subcontractors.

In recent years, many large producers have built a system for introducing preferential status of certain subcontractors – the so-called tiered structure in assembly manufacturing. Under this system, the contractor grants privileges to a group of subcontractors, seeking to build long-term cooperation with them. Over time, the contractor assigns these subcontractors more and more responsible work, terminating its orders to other subcontractors.

Subcontractors, in turn, in order to obtain preferential status, must implement the methods and organisation of work that the contractor requires. Whether they are coping is evident not only from the timely delivery of quality products that the contractor orders, but also from periodic in-depth audits of various functional units and documentation of the subcontractors. When an enterprise obtains the status of a privileged subcontractor, it can receive significant investments in various aspects of its activity from the contractor. Very often it becomes to considerable extent responsible for the product development of the contractor. On the other hand, the subcontractor is required to focus all its activities on the production needs of the contractor, which may reduce its independence and opportunity to develop other production activities. However, if the subcontracting obligations are supported by long-term profitable contracts, this ensures the future of the subcontractors and they often give up their intentions to develop other activities.

Involvement in the subcontracting networks of well-known producers is a tool for internationalisation of the activity of enterprises that operate in a limited domestic market or have difficulties in entering foreign markets. An example of such a market is the Bulgarian one. Finding foreign markets for the products of the Bulgarian companies is not an easy task, especially when they are small or medium-sized and do not have the resources of large enterprises. Therefore, they often use inclusion in subcontracting networks as a mechanism for internationalisation and finding markets. The desire to form strategic relations with foreign contractors exists for the reasons listed above. Not surprisingly, the results of a representative survey of 500 Bulgarian SMEs developing international activities¹⁷, shows that nearly 20% of them have established strategic partnerships exactly with foreign contractors (among other frequently cited foreign business partners such as suppliers or companies with similar activities). Among the main goals, pursued by the surveyed enterprises through involvement in such international partnerships, are assuring/ enlarging the market, achieving growth, getting access to resources, achieving economy of scale, getting access to foreign markets. These relationships have led to enhanced competitiveness and brought other benefits such as: lower costs, increased speed of the services offered, improved quality of the companies' products and services, greater customer satisfaction, gained reputation, etc.

¹⁶ PORTER, M. E. (1985): *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*.

¹⁷ Fundamental scientific research project "Determinants and models of the competitive performance of the small and medium-sized enterprises in international business environment" (2016-2020), funded by the National Science Fund of the Bulgarian Ministry of Education and Science, implemented by a research team with the participation of the author of this paper.

Conclusion

Traditional subcontracting relationships enable large companies to maintain their conquered markets and meet their requirements by using subcontractors to address changes in demand for certain products - e.g. when they are at the beginning or end of their life cycle. Furthermore, through the use of subcontractors, client companies have the opportunity to improve their production technology by dividing the manufacturing process into different stages and to achieve economies of scale in those that are not outsourced. Last but not least, large producers of original equipment benefit from the comparative advantages as quality and lower labour costs of subcontractors from developing countries.

By forming strategic interfirm relationships, the companies in subcontracting networks have the opportunity to increase their profits and improve their market positions. The connections and cooperation between enterprises are constantly developing and deepening and today's subcontracting is not just an act of assigning and fulfilling a certain production order. Subcontractors increasingly act as strategic partners of their clients since the production quality, competitiveness and even the large manufacturers' image on the market more and more depend on the components supplied by their subcontractors. The last ones on their side, through subcontracting activities, provide themselves with attractive markets, as well as opportunities to develop their potential and achieve growth by borrowing know-how and using support from the contractors.

References:

1. COUSINS, P. – LAMMING, R. – LAWSON, B. (2008): *Strategic Supply Management. Principles, Theories and Practice*. UK: Pearson Education Ltd. ISBN 978-0-273-65100-0.
2. ESPOSITO, E. – RAFFA, M. (1994): *Subcontracting: A microanalytical approach*. Proceedings of the 39th ICSB World Conference, Strasbourg, June 27-29, 1994.
3. EUROPEAN COMMISSION (1998): *Law of Industrial Subcontracting in the European Community*. A Practical Guide. [online]. [Cited 19.11.2020.] Available online: <https://op.europa.eu/bg/publication-detail/-/publication/735f7a8a-5b75-4aa9-b4a2-7dbe1f373c13>.
4. GEORGIEVA, S. (2019): Cooperation and Entrepreneurship Development in the Cross-border Regions. In: *Management and Sustainable Development Journal*. Sofia: University of Forestry, Vol. 76, Issue 3, 2019. ISSN 1311-4506, pp. 62-67 (in Bulgarian).
5. HRISTOVA, V. – STOYANOV, I. (2015): *The Entrepreneurship - theoretical foundations and practical dimensions*. Veliko Tarnovo: I & B, ISBN 978-954-9689-00-6 (in Bulgarian).
6. IVANOV, I. (2014): Critical Infrastructure Protection and the Local Production Systems. [online]. In: *Local Production Systems and Regional Economic Development*. IEIE SB RAS Publishing, 2014. ISBN 978-5-89665-277-9, pp. 73-84. [Cited 19.11.2020.] Available online: https://www.unwe.bg/Uploads/Crep/Documents/crep_02dd0_FOLPSEC%20collection%20of%20papers_vol.1.pdf
7. MCGINNIS, F. – MCCARTY, L. (1998): Strategic Account Management in the New Procurement Environment. In: *Supply Chain Management*, 1998, Vol. 3 No. 1, pp. 12-16.
8. PORTER, M. E. (1985): *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. 1985, NY: The Free Press. ISBN 0-02-925090-0.
9. SZWEJCZEWSKI, M. – LEMKE, F. – GOFFIN, K. (2005): Manufacturer-supplier relationships: An empirical study of German manufacturing companies. [online]. In:

- International Journal of Operations & Production Management*, 2005, Vol. 25, No 9, pp. 875-897 [Cited 20.11.2020.] Available online: https://www.researchgate.net/publication/228613097_Manufacturer-supplier_relationships_An_empirical_study_of_German_manufacturing_companies.
10. UNITED NATIONS INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION (2006): *Code of Conduct for Industrial Subcontracting, Supply and Partnership Relations*. [online]. 2006, Vienna. [Cited 20.11.2020.] Available online: [https://open.unido.org/api/documents/4788899/download/SPX.%20CODE%20OF%20CONDUCT%20FOR%20INDUSTRIAL%20SUBCONTRACTING,%20SUPPLY%20AND%20PARTNERSHIP%20RELATIONS%20\(23321.en](https://open.unido.org/api/documents/4788899/download/SPX.%20CODE%20OF%20CONDUCT%20FOR%20INDUSTRIAL%20SUBCONTRACTING,%20SUPPLY%20AND%20PARTNERSHIP%20RELATIONS%20(23321.en).
 11. VILLA, F. – PANIZZOLO, R. (1996): Buyer-subcontractor relationships in the Italian clothing industry. An interpretive framework. In: *International Journal of Operations & Production Management*, 1996, Vol. 16, No 7, pp. 38-61.
 12. YURUKOVA, M. (2007): Bulgarian SMEs Operating in International Subcontracting Networks: The Impact of the EU Accession Process. Proceedings of the international conference “*Entrepreneurship in United Europe – Challenges and Opportunities*”, 13-17.09.2006, Bulgaria. Sofia: BAMDE, 2007. ISBN 954-9827-04-6, pp. 461-474.

Contact:

Maria Vasilka, PhD.

Institute of Entrepreneurship
University of National and World Economy
8-mi Dekemvri Blvd., Students town
1700 Sofia
Bulgaria
e-mail: maria@unwe.bg

TURECKO V KRÍZE: DIVERZNÁ ZAHRANIČNÁ POLITIKA AKO ZASTIERANIE HOSPODÁRSKEJ KRÍZY

TURKEY IN CRISIS: DIVERSIONARY FOREIGN POLICY AS A COVER-UP TO THE ECONOMIC CRISIS

Lucia Yar

Fakulta sociálnych a ekonomických vied, Univerzita Komenského v Bratislave, Mlynské luhy 4,
821 05 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: lucia.yar@fses.uniba.sk

Abstrakt: Turecká ekonomika sa približne od leta 2018, kedy ju zasiahla rozsiahla menová kríza, prepadá. Vládne záchranné plány neboli dostatočne účinné a v kontexte prehlbujúcej sa koronakrízy sa nečrtá ani blízke zlepšenie. No kým zlý vývoj v hospodárstve krajiny sa aktívne dotýka všetkých obyvateľov, Ankara odvracia pozornosť silnej voličskej základne na komplexné aktivity, ktoré sa dejú mimo tureckých hraníc. Tento príspevok argumentuje, že vláda Recepta Tayyipa Erdoğan v Turecku vykazuje najmä od začiatku hospodárskej krízy v lete 2018 až do svetovej pandémie v roku 2020, výrazné prvky diverzných impulzov, ktoré uplatňuje ako súčasť svojej zahraničnej politiky. Navyše, posledný vývoj nenaznačuje, že nastavená stratégia sa nemá dôvod meniť.

KLúčové slová: Turecko, ekonomická kríza, diverzná zahraničná politika

JEL: F51, F52

Abstract: The Turkish economy has been in decline since mid-2018, when it was hit by a major currency crisis. Government rescue plans have not been significantly effective and, in the context of the deepening Covid-19 crisis, not improvements have been expected. But while poor developments in the country's economy are actively affecting overall population, Ankara is diverting attention of its constituency towards activities outside Turkey's borders, and towards complex, often war-related, actions at the international stage. This paper argues that the government of Recep Tayyip Erdoğan in Turkey, in particular since the beginning of the economic crisis in the summer of 2018 until and across the global pandemic in 2020, has shown number of elements of diverse impulses, which Turkey applies as part of its foreign policy. In addition, recent developments do not indicate that there is a reason to expect changes in the set trend.

Key words: Turkey, economic crisis, diversionary foreign policy

JEL: F51, F52

Úvod

Turecká ekonomika sa od menovej krízy v roku 2018 nespamätala a pandémia, ktorá svetovým hospodárstvom trasie takmer vo všetkých krajinách od jari 2020, celkovému zotaveniu neprospeje. No kým bežní Turci majú z mesiaca na mesiac rastúce bežné výdavky, vláda sa omnoho viac aktivizuje v zahraničí. Podpora pre vládnu stranu AKP (Adalet ve Kalkınma Partisi - Strana spravodlivosti a rozvoja) sa tesne pred vypuknutím koronakrízy vo februári 2020 prepadla na 17-ročné minimum¹ a očakáva sa, že pandémia situáciu zásadne nezmení. Ekonomika sa navyše podľa analytikov v roku 2020 po takmer dekáde prvýkrát prepadne².

¹ İDİL, N. (2020): Support for Erdoğan's AKP lowest in 17 years, top pollster says.

² ERKOYUN, E. (2020): Turkish economy to shrink in 2020, recover next year: Reuters poll.

Na druhej strane, v zahraničnopolitickej oblasti je krajina aktívnejšia ako kedykoľvek predtým. Po zavrnutí hlavného zahraničnopolitického princípu, ktorý Ankara uplatňovala v začiatkoch druhej dekády nového milénia, pričom očakávala „nulové problémy so susedmi“, dnes majú Turci svojich vojakov rozmiestnených v Sýrii, Líbyi, Stredomorí, a v budúcnosti teoreticky aj v Náhornom Karabachu.

Nasledujúc teoretické koncepty diverznej politiky sa tento text snaží vysvetliť vzťahy medzi ekonomikou, politickou podporou obyvateľstva pre miestnu vládu, ale aj zahraničnopolitické aktivity Turecka. Keďže sa krajina dostáva do povedomia svetových médií, ale aj politického výskumu, článok má ambíciu vsadiť vývoj v ostatných dvoch rokoch do širšieho kontextu regionálneho vývoja. Dva roky totiž poznamenala menová kríza, zmena politického režimu, intenzívnejšie vojenské zapájanie sa Ankary mimo svojho územia, ako aj postupujúca pandémia. Na základe analýzy vývinu ekonomiky v Turecku a jeho zahraničnopolitických aktivít, hľadá článok odpoveď na otázku, akým spôsobom sa súčasná vláda prezidenta Erdoğanu snaží prilákať všeobecnú domácu voličskú podporu.

Článok najprv zhodnotí teoretické zameranie, ktoré ho bude rámcovať a predstaví metódy výskumu. Po kvalitatívnej analýze ekonomického vývoja rozoberie vývoj na medzinárodnej scéne a špecifiká tureckých aktivít v zahraničí. Po zhodnotení vstupných premien a analýz prinesie nielen odpoveď na výskumnú otázku, ale sformuluje aj ďalšie závery, ktoré by mohli naznačiť aj možnosti budúceho vývoja.

1 Teória a metodológia

V literatúre medzinárodných vzťahov sa koncept diverznej zahraničnej politiky objavil až v druhej polovici 50-tych rokov minulého storočia, a to najmä v prácach Lewisa A. Cosera, ktoré sa venovali najmä psychologickým hypotézam o podpore obyvateľstva v časoch konfliktu.³ Hoci sa diverzná teória uplatňovala predovšetkým v súvislosti s teóriou konfliktu, či sekuritizácie, uplatnenie, ale aj kritikov, si našla aj v ďalších disciplínach. Ako píše Sobek, diverzná teória tvrdí, že „vodcovia ohrození domácimi nepokojmi manipulujú efektom „zhromažďovania sa okolo vlajky“, a to iniciovaním konfliktu v zahraničí. Tento konflikt zmierňuje negatívne účinky nepokojov a lídrovi tak zaisťuje pozíciu vodcu.“⁴ Využitie sily v zahraničnej politike teda líder využíva v snahe zakryť problémy domácej politiky, ale najmä ekonomiky.

Napriek tomu, že skoršie štúdie diverzných impulzov neboli jednoznačné, neskorší autori a autorky priniesli potrebné empirické analýzy a značne rozšírili diverzné hypotézy.⁵ Zároveň platí, že kým diverzná teória odkazuje vo svojej podstate na snahy lídra odvrátiť pozornosť na vojenský konflikt, ktorý v zahraničí vyvolá, táto štúdia na doterajších autorov nadväzuje, no zároveň konštatuje, že v súčasnej dobe sa pod konfliktom nemusí rozumieť iba ozbrojený stret, či priamo vojna.

Hoci kritika teórie, najmä z kruhov realistov⁶ odkazuje na jej ambíciu vysvetľovať pôsobenie krajiny na medzinárodnej scéne prostredníctvom vývoja doma, neoklasický realizmus v zahraničnopolitických teóriách vkladá do centra záujmu práve tento element. Ďalší druh kritiky teórie, ktorej sa primárne venuje aj tento príspevok, súvisí s presvedčením, že líder nemôže iniciovať medzinárodný konflikt kedy a ako sa sám rozhodne.⁷

³ COSER, L. A. (1957): *Social Conflict and the Theory of Social Change*, s. 197.

⁴ SOBEK, D. (2007): *Rallying Around the Podesta: Testing Diversionary Theory Across Time*, s. 29.

⁵ Vid' CHIOZZA, G. – GOEMANS, H. E. (2003): *Peace through Insecurity: Tenure and International Conflict*. SOBEK, D. (2007): *Rallying Around the Podesta: Testing Diversionary Theory Across Time*. SCHENONI, L. L. – BRANIFF, S. – BATTAGLINO, J. (2019): *Was the Malvinas/Falklands a Diversionary War? A Prospect-Theory Reinterpretation of Argentina's Decline*.

⁶ LEVY, J. S. (1989): *The Diversionary Theory of War: A Critique.*, s. 286.

⁷ MEERNIK, J. – WATERMAN, P. (1996): *The Myth of Diversionary Use of Force by American Presidents*.

Článok využíva kvalitatívnu analýzu dostupných zdrojov, vrátane medzinárodných správ a dostupných politických analýz, štatistík a prieskumov, ako aj tlačové správy a príspevky z overených a mienkotvorných médií. Vývoj v hospodárstve dáva do kontrastu k správam o zahraničnopolitických aktivitách krajiny a sleduje, či sa trajektória negatívneho ekonomického vyvíja približuje, respektíve prelína so správami o zapájaní sa Turecka mimo svojich hraníc.

2 Po pôsobivom rozvoji ekonomický pád

Rozvoj tureckej ekonomiky bol od roku 2000 podľa Svetovej banky „pôsobivý“⁸. Vzhľadom na komplexné reformy s dlhotrvajúcim záberom bola radikálne znížená chudoba, ale aj regionálne rozdiely. Dramatický urbanizmus, či tvrdá makroekonomická politika a fiškálna disciplína vlády, ktoré motivovali reformy a harmonizácie, požadované v prístupovom procese do EÚ zo strany Bruselu, vystrelili krajinu začiatkom milénia medzi perspektívne demokracie. Medzi rokmi 2010 až 2018 bol priemerný rast ekonomiky približne 5 percent, a to predovšetkým vďaka stavebnému „boom-u“, ktoré vyvolal lacný kapitál, ktorý sa v krajine nakumuloval po globálnej finančnej kríze.⁹

K najzásadnejším zmenám, ktoré prekvitajúce hospodárstvo stiahli z pozitívneho kurzu, bolo vyhlásenie výnimočného stavu v roku 2016, ale aj neutíchajúca vojna v Sýrii, ktorá do takmer 80-miliónového Turecka priviedla viac ako 3 milióny sýrskych utečencov. Menovú krízu v roku 2018 napokon vyvolali obavy z nezávislosti centrálnej banky a napätia medzi Ankarou a Washingtonom, ktorý začal voči krajine uplatňovať sankcie. Išlo o ekonomické sankcie pre odmietanie prepustenia amerického pastora, či pre nákup vojenskej techniky od Ruska.

Samotný manažment domácich zdrojov nepomáhal. Masívne vládne stimuly, podpora stavebného priemyslu a budovanie infraštruktúry v konečnom dôsledku krajinu zadlžili. Významne sa zosekali rozpočty takým odvetviam, ako výskum a vývoj, ale najmä vzdelávanie. Turecký prezident navyše podľa medializovaných informácií nielenže mikromenežoval centrálnu banku, ale rázne odmietal aj ponúkané riešenia zahraničných ekonómov. Zvyšovanie úrokových sadzieb ako obranu proti inflácii navyše považuje za neakceptovateľné, a to aj v súvislosti s teóriou islamského bankovníctva. Podľa nej je systém manipulácie úrokových sadzieb zakázaný¹⁰. Ráznejšia zmena v tejto oblasti nastala v roku 2019, keď centrálna banka postupne znížila sadzby z 24 na 8,25 percenta, a to spočiatku na to, aby dostala ekonomiku z recesie, a neskôr pre potlačenie dopadu pandémie nového koronavírusu.¹¹

Turkom sa roky vyčíta neschopnosť rozvinúť domáce finančné trhy ale aj odstrániť neprimerane nízke miery úspor. Odstrašujúca zahraničná politika Turecka, ktorá je nečitateľná, reaktívna a príliš často čelí hrozbám uvalenia sankcií, je pre ekonómov kapitolou samou osebe.¹²

Turecká líra začala výraznejšie padať po pokuse o prevrat v roku 2016, no skutočný zlom nastal po zmene režimu z parlamentnej republiky na republiku prezidentskú v roku 2018.¹³ Je však faktom, že voči doláru neustále oslabuje už od roku 2010. Trh, ktorého hodnotu ekonómovia vyčíslujú na približne 750 miliárd dolárov, sa ani v roku 2020 z menovej krízy leta roku 2018 nespamätal. Kým začiatkom júla 2018 stál dolár približne 4,7 tureckých lír, začiatkom jesene 2020 sa predával za približne 7,8 lír.

⁸ SVETOVÁ BANKA (2020): The World Bank in Turkey: Overview, s. 573.

⁹ ÖNIŞ, Z. (2019): Turkey under the challenge of state capitalism: the political economy of the late AKP era, s. 202.

¹⁰ LEWIS, M. K. - ALGAUD, L. M. (2001): Islamic Banking, s. 145.

¹¹ Ref. 2.

¹² YAR, L. (2019): Turecku reálne hrozí hospodársky kolaps.

¹³ YAR, L. (2018): Finančná kríza v Turecku sa už začala.

Turecké podniky sú navyše v roku 2020 zaťažené dlhmi v cudzích menách rovnako, ako veriteľmi. Inflácia sa vyšplhala na 12 percent. Saldo bežného účtu, ktoré v roku 2019, keď sa ekonomika spomalila, znamenalo zriedkavý prebytok, sa odvtedy vrátilo do deficitu. Na medziročnej báze pokleslo HDP do septembra 2020 o takmer 10 percent. Verejný dlh sa vyšplhal na 40,5 percent HDP. V roku 2020 sa aj preto turecká ekonomika po takmer dekáde prvýkrát prepadne, tvrdia ekonómovia.¹⁴

3 Zmeny v zahraničnopolitických doktrínach

Zahraničná politika Turecka sa približne do roku 2016 snažila držať doktríny, ktorú ešte v roku 2010 formuloval profesor a neskorší minister zahraničných vecí, ale krátko aj predseda vlády, Ahmet Davutoğlu. Jej jadro stálo na presvedčení, že krajina, ktorá je svojou polohou v jedinečnej, no náročnej pozícii v súvislosti s bezpečnosťou, musí udržiavať dobré vzťahy so všetkými svojimi susedmi. Turecko bolo v tom čase „odhodlané budovať súlad medzi svojimi súčasnými strategickými alianciami na jednej strane a susedmi a susednými regiónmi na strane druhej“¹⁵.

Vzhľadom na rozličné faktory, vrátane prehlbovania občianskej vojny v Sýrii, ktorá súvisela s rozmachom Islamského štátu, a teda aj celkového nárastu terorizmu v regióne, bola Ankara nútená postupne doktrínu opustiť. No s komplikáciami v ekonomickej sfére, ktoré išli ruka v ruku s pribúdajúcim počtom sýrskych migrantov¹⁶ v krajine, v priamej úmere rástlo aj zapojenie Turecka na medzinárodnom poli.

Súčasná zahraničnopolitická doktrína je nielenže omnoho nacionalistickejšie, ale aj agresívnejšie ako doktrína Ahmeta Davutoğlu. V zásade stojí na dvoch vektoroch. Hlavným je idea Nové Turecko (Yeni Türkiye), ktorá systematicky buduje novú štátnu tradíciu, národnú identitu a postupne nahrádza tradičný turecký kemalizmus. Druhým, ešte aktuálnejším vektorom, je stratégia Modrá vlasť (Mavi Vatan). Prezident Erdoğan ju predstavil približne pred rokom¹⁷, pričom za tureckú námornú zónu považuje až 462 000 km², zatiaľ čo podľa oficiálnych čísel majú turecké pobrežné a teritoriálne vody rozlohu približne 10 000 km².¹⁸

Vojenské zapojenie Turecka v Sýrii sa odohrávalo v čase rozširujúceho sa terorizmu, no prvá operácia, pod názvom Štít Eufratu, odštartovala v auguste 2016, teda zhruba mesiac po tom, ako bol vyhlásený núdzový stav. Ten trval bezmála dva roky. Aktivity „proti teroristom“ sa nesústreďovali len na bojovníkov Islamského štátu (ISIS), ale aj proti multietnickej skupine Sýrskych demokratických síl (SDF), ktorú zväčša tvorili kurdské milície. Sýrski Kurdi vo vojne stáli na strane západných mocností a boli kľúčovým partnerom v pozemných operáciách, ktoré viedli Spojené štáty. Druhá turecká operácia v Sýrii pod názvom Olivová vetva cieľala už priamo na kurdske jednotky, ktoré Ankara považuje za spojencov Kurdskej strany pracujúcich (PKK). Organizácia, označovaná za teroristickú skupinu nielen Turkami, ale aj Európskou úniou, či Spojenými štátmi, operuje predovšetkým na tureckom území. Ankara je ale presvedčená, že jej prepojenie na ľudovú milíciu z YPG, teda spomínané jadro SDF v boji proti Assadovmu režimu, je viac ako zrejmé. Pri ohlásení tretej, doteraz poslednej ofenzívy proti kurdským milíciám v Sýrii v októbri 2019, teda po porážke Islamského štátu, narástli Erdoğanove preferencie o takmer štyri percentuálne body, čo jeho podporu dostalo na úroveň 48 percent, čo bolo najviac od prezidentských volieb v júni 2018. V rovnakom období analytici hlásili približne 15 percentný medziročný nárast výdavkov domácností.

¹⁴ Ref. 8.

¹⁵ DAVUTOĞLU, A. (2010): Turkey's Zero-Problems Foreign Policy.

¹⁶ V Turecku nemajú obyvatelia Sýrie status utečencov, a teda ani legálne právo participovať na trhu práce.

¹⁷ AYDINLIK. (2019): İşte Yunanlıları çıldırtan harita!

¹⁸ YAR, L. (2020): Neoosmanská politika Turecka: Prekryť domáce problémy zahraničnými témami

Vojenské aktivity tureckej armády pokračovali aj v roku 2020, a to napriek tomu, že svet otvorene hovoril o porážke ISIS.¹⁹ Na kurdskej strane nahradil boj proti tureckej armáde v plnej miere predchádzajúce ozbrojené aktivity proti ISIS.

Aj zapojenie v Líbyi bolo tureckej verejnosti predstavené v časoch ekonomickej stagnácie a postupujúceho menového prepadu, v januári 2020. Ankara v líbyjskom konflikte stála na strane vlády, podporovanej aj OSN. V novembri 2019 s vládou v Tripolise uzavrela dohodu, ktorá považuje tieto dve krajiny dokonca za námorných susedov. Svojmu partnerovi preto Turecko posielala vojenskú techniku, vojakov, ktorí cvičia líbyjské jednotky, ale podľa medializovaných správ²⁰ aj sýrskych žoldnierov. Aj vďaka nim sa Tripolisu podarilo získať pod svoju kontrolu oblasti, ktoré okupovali opoziční rebeli, na čele s generálom Khalifom Haftarom.²¹ V ekonomickom kontexte Ankara pravdepodobne dúfala, že dohoda s Líbyou jej do budúcnosti zaistí nielen budúce dodávky ropy priamo z Afriky, ale zároveň si v Stredomorí zabezpečí dôležitého spojenca, a to aj v súvislosti s výzvami, ktorým Turecko čelí pri Cypre. Napätie vo východnom Stredomorí však nabralo na obrátkach až po tom, ako najprv Turecko a Líbya, a neskôr Grécko spoločne s Egyptom podpísali vlastné dohody o spoločnej morskej hranici.

Ambícia doktríny Modrá vlasť je v súčasnosti v centre nielen tureckej aktivity v Líbyi, ale aj stredobodom konfliktu s Gréckom. Najaktuálnejšia kríza sa na prvý pohľad javí ako ďalší z typických príkladov snahy zahmlieť domáce problémy: roky trvajúca nezhoda sa začala na verejnosti prezentovať ako priame a momentálne ohrozenie krajiny. V regióne sa pritom stretávajú dva pohľady na medzinárodné právo. Mierová dohoda Turecka a Grécka spred sto rokov sa javí byť nejednoznačná a v istom zmysle aj nepraktická pre obe strany. A hoci má Ankara k dispozícii množstvo relevantných dôvodov, ktoré by otvorili diskusiu o férovosti rozloženia námorných hraníc vo východnom Stredomorí, „v kakofónii Erdoğanovho kriku nebude (Západ) schopný počuť konštruktívne a azda aj oprávnené protiargumenty“²². Turci napríklad roky žiadajú, aby zisky z predaja vyťažovaných surovín pri pobrežiach Cypru putovali aj na chudobnejší sever krajiny. Oblasť severného Cypru, ktorú za samostatnú uznáva len Ankara, však ostáva izolovaná a odstrihnutá od finančných zdrojov z juhu. Na vlastnú ťažbu však medzinárodné povolenia Turecko či Severný Cyprus nemajú.

Ani konflikt v Náhornom Karabachu, podobne ako v prípade Líbye, nemožno ani zďaleka považovať za boj, ktorý by iniciovala Ankara. Kultúrna, jazyková, ale najmä ekonomická blízkosť²³ s Azerbajdžanom však Turkov prinútila postaviť sa hneď v prvých dňoch nepokojov, ktoré vypukli v septembri 2020, na stranu svojho najbližšieho partnera. A podobne ako v Líbyi, aj tu sa Turci dostali do nepriameho konfliktu s Ruskom. V prípade konfliktu Azerbajdžanu a Arménska Ankara odmietala ešte začiatkom jesene 2020 priame zapojenie, hoci sa objavovali správy o tom, že sa v Náhornom Karabachu využíva turecká technika a systémy, ktoré Turci Azerbajdžanom dodávali. Ankara doteraz prízvukovala, že sa do konfliktu zapojí priamo až vtedy, ak sa na arménsku stranu pridá Rusko.

Záver

Aj napriek tomu, že by HDP Turecka malo podľa vlády na budúci rok po prepade rásť²⁴ a na predpandemický stav sa dostať v polovici roka 2022, skorý návrat úspechov spred menovej krízy, či dokonca do roku 2016 a pred výnimočným stavom, sa nedajú predpokladať. V snahe

¹⁹ Kurdi a SDF však nástojili na tom, že ISIS je v Sýrii rozptýlená, koncentruje sa v šedých zónach a je možné, že prezbrojuje a čaká na nové zapojenie.

²⁰ MACKENZIE, M. (2020): Turkey's Blue Homeland sea doctrine sails on despite admiral's resignation.

²¹ YAR, L. (2020): Napätie vo východnom Stredomorí: Chystá sa Ankara na vojnu?

²² YAR, L. (2020): V čom majú Turci pravdu.

²³ Azerbajdžan sa v lete 2020 stal najvýznamnejším dodávateľom zemného plynu do Turecka a v objeme dodávok predbehol dokonca Rusko.

²⁴ PITEL, L. (2020): Turkey's economy suffers historic contraction in second quarter

odkloniť pozornosť verejnosti od domácich politických problémov a prešľapov, a to najmä v hospodárskej oblasti, sa Ankara zapojila do množstva aktivít, operácií a ďalších medzinárodných interakcií. Turci sa angažujú v okolí Cypru, vo východnom Stredomorí, zapájajú sa v Líbyi, a už roky aj v Sýrii, pričom sa skloňuje aj jeho zapojenie do konfliktu v Náhornom Karabachu.

Tureckí vojaci postupne získavajú skúsenosti, ktoré predtým nemali. V druhej polovici roka 2020 však prevažne vojenské aktivity stoja krajinu takmer 20 miliárd dolárov a tvoria tak asi 13 percent jej celkového rozpočtu. S príspevkami pre zbrojárske spoločnosti, ktoré sa rovnako v ostatnom období navyšovali, ide až o štvrtinu rozpočtu Turecka.²⁵

Hoci Turecko po rokoch neustálych volieb na rozličnej úrovni oficiálne nečaká do roku 2023 žiaden ďalší plebiscit, možnosť predčasných volieb sa medzi miestnymi analytikmi a v médiách skloňuje permanentne. Na domácej podpore preto súčasnej tureckej vlády stále záleží.

Ako naznačuje analýza ekonomického rozvoja a rozširovania zahraničnopolitických a vojenských aktivít Turecka, ktorú tento text prezentoval, prezidentovou politickou taktikou ostatných rokov bola snaha prikrývať domáce problémy prevažne ekonomického charakteru rúškom zapájania sa do konfliktov mimo tureckých hraníc. Hoci kritika diverznej teórie v zahraničnej politike nástojí na tom, že samotný líder nemôže z vlastného presvedčenia iniciovať medzinárodný konflikt, do ktorého sa vie zapojiť a odvrátiť pozornosť od domácich problémov, vývoj v Turecku naznačuje, že diverzným impulzom nemusí byť iba vojna v realistickom koncepčnom chápaní.

Súčasný trendy jednoznačne poukazujú na to, že impulzy v zahraničnej politike majú, podobne ako v prípade Turecka, hybridný charakter. Napríklad konflikt nemusí líder priamo iniciovať, stačí sa na ňom podieľať. Účinnosť diverzných impulzov však závisí od pozitívneho vývoja a konečného úspechu lídrovej iniciatívy. Keďže konflikty, v ktorých je v roku 2020 Turecko zapojené, pravdepodobne tak skoro neustanú - a to aj vzhľadom na široké zapojenie najväčších svetových mocností - dá sa očakávať, že ich účinok na turecké obyvateľstvo nateraz nebude dostatočne presvedčivý.

Použitá literatúra:

1. AYDINLIK. (2019): İşte Yunanlıları çıldirtan harita! [online]. In: *Aydinlik*, 2.9.2019. [Citované 23.9.2020.] Dostupné na internete: <https://www.aydinlik.com.tr/iste-yunanlilari-cildirtan-harita-turkiye-eylul-2019>.
2. CHIOZZA, G. – GOEMANS, H. E. (2003): Peace through Insecurity: Tenure and International Conflict. In: *The Journal of Conflict Resolution*, 2003, roč. 47, č. 4, s. 443-467.
3. COSER, L. A. (1957): Social Conflict and the Theory of Social Change. In: *The British Journal of Sociology*, 1957, roč. 8, č. 3, s. 197-207.
4. DAVUTOĞLU, A. (2010): Turkey's Zero-Problems Foreign Policy. [online]. In: *Foreign Policy*, 20.5.2010. [Citované 20.9.2020.] Dostupné na internete: <https://foreignpolicy.com/2010/05/20/turkeys-zero-problems-foreign-policy/>.
5. DOĞAN, Z. (2020): The unspoken cost of Turkey's ever-escalating military spending. [online]. In: *Ahval*, 3.9.2020. [Citované 20.9.2020.] Dostupné na internete: <https://ahvalnews.com/greece-turkey/unspoken-cost-turkeys-ever-escalating-military-spending>.
6. ERKOYUN, E. (2020): Turkish economy to shrink in 2020, recover next year: Reuters poll. [online]. In: *Reuters*, 24.7.2020. [Citované 20.9.2020.] Dostupné na internete: <https://www.reuters.com/article/us-turkey-economy-poll-idUSKCN24P0RY>.

²⁵ DOĞAN, Z. (2020): The unspoken cost of Turkey's ever-escalating military spending.

7. İDİL, N. (2020): Support for Erdoğan's AKP lowest in 17 years, top pollster says. [online]. In: *Duvar English*, 25.2.2020. [Citované 20.9.2020.] Dostupné na internete: <https://www.duvarenglish.com/politics/2020/02/25/exclusive-support-for-erdogans-akp-lowest-in-17-years-top-pollster-says/>.
8. LEVY, J. S. (1989): The Diversionary Theory of War: A Critique, In MIDLARSKY, M. I. (ed.). (1989): *Handbook of War Studies*. Boston: Unwin Hayman, 1989. ISBN: 9780044970552.
9. LEWIS, M. K. - ALGAOUD, L. M. (2001): *Islamic Banking*. Adelaide: Edward Elgar Publishing, 2001. ISBN: 9781858988085.
10. MACKENZIE, M. (2020): Turkey's Blue Homeland sea doctrine sails on despite admiral's resignation. [online]. In: *Ahval*, 29.5.2020. [Citované 20.9.2020.] Dostupné na internete: <https://ahvalnews.com/turkey-energy/turkeys-blue-homeland-sea-doctrine-sails-despite-admirals-resignation>.
11. MEERNIK, J. – WATERMAN, P. (1996): The Myth of Diversionary Use of Force by American Presidents. In: *Political Research Quarterly*, 1996, roč. 49, č. 3, s. 573–590.
12. ÖNIŞ, Z. (2019): Turkey under the challenge of state capitalism: The political economy of the late AKP era. In: *Southeast European and Black Sea Studies*, 2019, roč. 19, č. 2, s. 201-225.
13. PİTEL, L. (2020): Turkey's economy suffers historic contraction in second quarter. [online]. In: *The Financial Times*, 31.8.2020. [Citované 20.9.2020.] Dostupné na internete: <https://www.ft.com/content/172194d0-3a91-457e-9faf-bae73b455d17>.
14. SCHENONI, L. L. – BRANIFF, S. – BATTAGLINO, J. (2019): Was the Malvinas/Falklands a Diversionary War? A Prospect-Theory Reinterpretation of Argentina's Decline. In: *Security Studies*, 2019, roč. 29, č. 1, s. 34–63.
15. SOBEK, D. (2007): Rallying Around the Podesta: Testing Diversionary Theory Across Time. In: *Journal of Peace Research*, 2007, roč. 44, č. 1, 29-45.
16. SVETOVÁ BANKA. (2020): The World Bank in Turkey: Overview. [online]. In: *Svetová banka*, 19.10.2020. [Citované 15.9.2020.] Dostupné na internete: <https://www.worldbank.org/en/country/turkey/overview>.
17. YAR, L. (2018): Finančná kríza v Turecku sa už začala. [online]. In: *EURACTIV*, 30.7.2018. [Citované 15.9.2020.] Dostupné na internete: <https://euractiv.sk/section/vonkajsie-vztahy/news/financna-kriza-v-turecku-sa-uz-zacala/>.
18. YAR, L. (2019): Turecku reálne hrozí hospodársky kolaps. [online]. In: *EURACTIV*, 12.7.2019. [Citované 13.9.2020.] Dostupné na internete: <https://euractiv.sk/section/rozsirovanie/news/turecku-realne-hrozi-hospodarsky-kolaps/>.
19. YAR, L. (2020): Napätie vo východnom Stredomorí: Chystá sa Ankara na vojnu? [online]. In: *EURACTIV*, 2.9.2020. [Citované 30.9.2020.] Dostupné na internete: <https://euractiv.sk/section/vonkajsie-vztahy/news/napatie-vo-vychodnom-stredomori-chysta-sa-ankara-na-vojnu/>.
20. YAR, L. (2020): Neoosmanská politika Turecka: Prekryť domáce problémy zahraničnými témami. [online]. In: *Zahraničná politika*, 10.9.2020. [Citované 30.9.2020.] Dostupné na internete: <https://zahranicnapolitika.sk/neoosmanska-politika-turecka-prekryt-domace-problemy-zahranicnymi-temami/>.
21. YAR, L. (2020): V čom majú Turci pravdu. [online]. In: *SME*, 2.10.2020. [Citované 15.10.2020.] Dostupné na internete: <https://komentare.sme.sk/c/22501049/v-com-maju-turci-pravdu.html>.

Kontakt:

PhDr. Lucia Yar

Fakulta sociálnych a ekonomických vied

Univerzita Komenského v Bratislave

Mlynské luhy 4

821 05 Bratislava

Slovenská republika

e-mail: lucia.yar@fses.uniba.sk

ROZVOJOVÁ SPOLUPRÁCA EURÓPSKEJ ÚNIE A JEJ ČLENSKÝCH ŠTÁTOV S AFRIKOU¹

DEVELOPMENT COOPERATION OF THE EUROPEAN UNION AND ITS MEMBER STATES WITH AFRICA

Natália Zagoršková

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: natalia.zagorsekova@euba.sk

Abstrakt: Príspevok sa zaoberá postavením afrických štátov medzi prijímateľmi rozvojovej pomoci poskytovanej zo strany inštitúcií Európskej únie a jej členskými štátmi. Cieľom príspevku je poukázať na postavenie Afriky v rámci rozvojovej spolupráce Európskej únie a jej členských štátov. Na základe údajov OECD o inštitúciách EÚ a 19 členských štátov konštatujeme, že deklarované zameranie na africké štáty nie je jednoznačne viditeľné na údajoch o rozvojovej pomoci Únie. Výsledky v jednotlivých štátoch sú veľmi rôzne, kým Grécko poskytuje menej ako 1 % svojej rozvojovej pomoci Afrike, podiel Afriky na rozvojovej pomoci Írska a Portugalska je viac ako polovica.

Kľúčové slová: rozvojová spolupráca, Európska únia, Afrika

JEL: F59, F63

Abstract: The paper deals with the position of African states among the recipients of development aid provided by the institutions of the European Union and its Member States. The aim of the paper is to highlight the position of Africa in development cooperation of the European Union and its Member States. Based on OECD data on the EU institutions and 19 Member States, we conclude that the declared focus on African countries is not clearly visible in the Union's development assistance data. National results vary widely, with Greece providing less than 1% of its development assistance to Africa, while Africa's share of development assistance provided by Ireland and Portugal is more than 50%.

Key words: development cooperation, European Union, Africa

JEL: F59, F63

Úvod

Európska únia je spolu so svojimi členskými štátmi poskytovateľom viac ako polovice globálneho objemu oficiálnej rozvojovej pomoci.² Niektoré jej členské štáty tiež patria medzi najväčších donorov na svete, keďže ide o veľké ekonomiky. Viaceré ekonomiky Európskej únie tiež majú históriu spojenú s kolonializmom, z čoho vyplýva ich bližší vzťah s krajinami v rozvojovom svete, najmä v Afrike. Z tohto dôvodu je relevantné skúmať, aké postavenie má Afrika v rámci rozvojovej spolupráce EÚ a jej členských štátov, ako najchudobnejší kontinent s najväčším počtom najmenej rozvinutých štátov na svete.

Hlavným cieľom príspevku je poukázať na postavenie Afriky v rámci rozvojovej spolupráce Európskej únie a jej členských štátov. Príspevok je venovaný teoretickým

¹ Tento príspevok bol vypracovaný v rámci grantu EU v Bratislave č. I-20-104-00: „Rozvojová spolupráca Európskej únie s vybranými regiónmi“.

² Európska komisia (2018): EU remains the world's leading donor of development assistance: €75.7 billion in 2017.

východiskám determinujúcim teritoriálne rozdelenie objemu oficiálnej rozvojovej pomoci a jej konkrétnu distribúciu na príklade spolupráce Európskej únie a jej členských štátov s Afrikou.

V prvej časti sa venujeme determinantom teritoriálnej štruktúry oficiálnej rozvojovej spolupráce všeobecne, a následne aj konkrétne na príklade Európskej únie, vychádzajúc z oficiálnych strategických dokumentov k tejto téme. V druhej časti popisujeme vývoj podielu Afriky na celkovom objeme oficiálnej rozvojovej pomoci poskytovanej inštitúciami Európskej únie. Identifikujeme tiež najvýznamnejších recipientov rozvojovej pomoci. V poslednej časti príspevku porovnáme podiely Afriky na oficiálnej rozvojovej pomoci EÚ s podielmi Afriky na oficiálnej rozvojovej pomoci s vybranými členskými štátmi EÚ.

Pri spracovaní tejto témy využívame okrem databáz vedeckých článkov najmä údaje o tokoch oficiálnej rozvojovej pomoci z databázy Organizácie pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD).

1 Determinanty teritoriálnej distribúcie rozvojovej spolupráce

Teritoriálne rozdelenie rozvojovej pomoci medzi rozvíjajúce sa štáty môže byť ovplyvnené viacerými faktormi. Vedecké práce v tejto oblasti sa prevažne zameriavajú na faktory determinujúce rozvojovú spoluprácu jednotlivých štátov. Napríklad Zengin a Korkmaz³ uvádzajú, že rozvojová pomoc Turecka je pozitívne ovplyvnená islamom, exportom Turecka do krajiny či nízkym príjmom per capita v prijímajúcich štátoch. Viac pomoci dostávajú tiež bývalé teritória Osmanskej ríše a turkické štáty. Distribúciou japonskej rozvojovej spolupráce sa zaoberali Tuman a Ayoub,⁴ a tiež Cooray a Shahiduzzaman,⁵ pričom obe práce konštatujú, že teritoriálna distribúcia je výsledkom kombinácie potrieb prijímajúcich štátov a záujmov Japonska, ako napríklad spoločný obchod či bezpečnostná situácia.

Neumayer⁶ sa vo svojej práci zameril na multilaterálnych donorov, konkrétne na rozvojové banky a agentúry OSN. Medzi determinanty pozitívne vplyvajúce na výšku rozvojovej pomoci na základe tohto výskumu zaradil nízky počet obyvateľov prijímajúcej krajiny, geografickú vzdialenosť od západných mocností a potreby krajín. Naopak, nezistil vplyv dodržiavania ľudských práv či nízkej úrovne korupcie v prijímajúcej krajine na objem poskytovanej rozvojovej pomoci.

V prípade Európskej únie je teritoriálne zameranie deklarované v dokumente Európsky konsenzus o rozvoji z roku 2017.⁷ V tomto dokumente sa uvádza, že Európska únia a jej členské štáty budú cieľiť rozvojovú spoluprácu najmä na krajiny, ktoré ju najviac potrebujú, a kde môže mať najväčší pozitívny vplyv. Konkrétne sa v tomto dokumente spomína preferencia afrických krajín, najmenej rozvinutých krajín, zlyhávajúcich krajín a krajín sužovaných konfliktmi. V dokumente je však uvedené aj to, že plne rešpektuje priority a záujmy individuálnych členských štátov pri teritoriálnej distribúcii svojej rozvojovej pomoci. Na determinanty distribúcie rozvojovej a humanitarnej pomoci Európskej únie sa vo svojich prácach zamerali Kim a Jensen⁸ a Neumayer.⁹ Obe práce konštatujú, že toky pomoci z Európskej únie sa riadia najmä potrebami prijímajúcich krajín a geopolitické záujmy EÚ nehrajú významnú úlohu. Toto platí tak pre toky z inštitúcií Európskej únie, ako aj pre

³ ZENGİN, H. – KORKMAZ, A. (2019): Determinants of Turkey's foreign aid behavior.

⁴ TUMAN, J. – AYOUB, A. (2004): The Determinants of Japanese Official Development Assistance in Africa: A Pooled Time Series Analysis.

⁵ COORAY, N. S. – SHAHIDUZZAMAN, M. (2004): Determinants of Japanese aid allocation: an econometric analysis.

⁶ NEUMAYER, E. (2003): The Determinants of Aid Allocation by Regional Multilateral Development Banks and United Nations Agencies.

⁷ Európska únia (2017): The New European Consensus On Development 'Our World, Our Dignity, Our Future'

⁸ KIM, Y. – JENSEN, C. (2018): Preferences and institutions: constraints on European Union foreign aid distribution.

⁹ NEUMAYER, E. (2005): Is the Allocation of Food Aid Free from Donor Interest Bias?

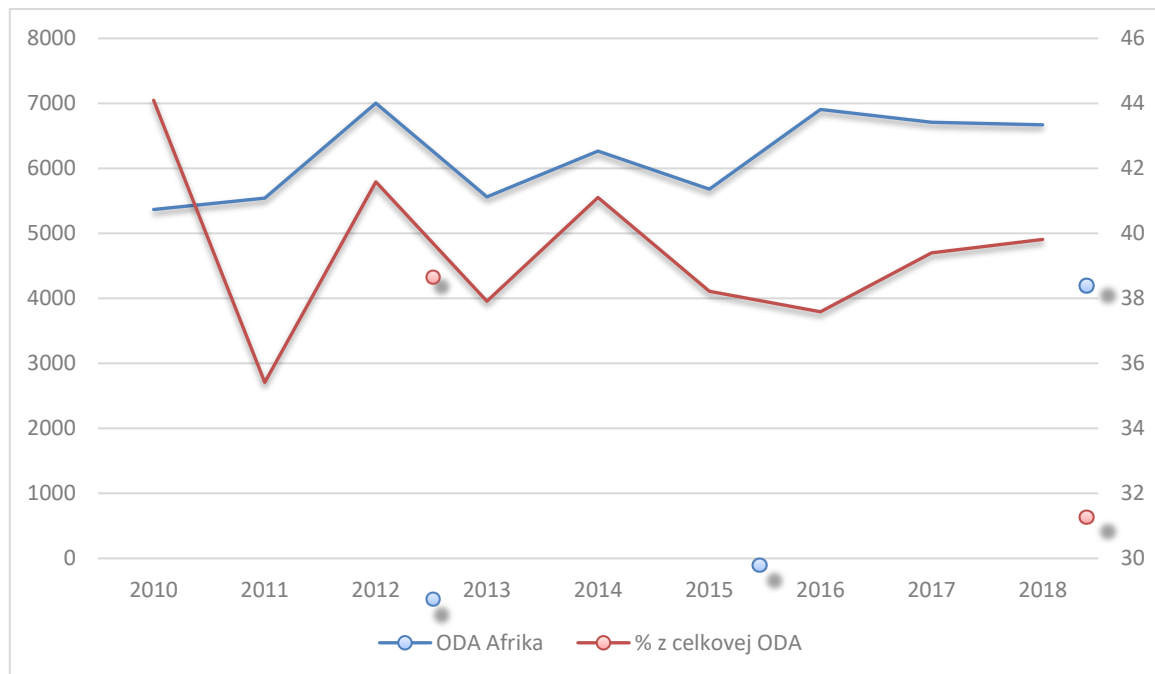
poskytovanie humanitárnej pomoci mimovládnyimi organizáciami z Európy, na čo poukázali Nancy a Yontcheva.¹⁰

2 Rozvojová spolupráca Európskej únie s Afrikou

Afrika je po Ázii druhým najväčším kontinentom na svete počtom obyvateľov aj rozlohou. Počtom krajín je na prvom mieste na svete. Ide tiež o kontinent s najväčším počtom najmenej rozvinutých štátov sveta a o najchudobnejší kontinent podľa HDP per capita. Tieto parametre sú predpokladom pre to, aby Afrika dominovala na zozname recipientov rozvojovej spolupráce väčšiny donorov, vrátane Európskej únie.

Pri hodnotení postavenia Afriky v rámci európskej rozvojovej spolupráce vychádzame z údajov OECD, konkrétne z údajov o čistej celkovej oficiálnej rozvojovej pomoci¹¹ v amerických dolároch. Najaktuálnejšie dostupné údaje pre Európsku úniu sú dostupné za rok 2018. Z tohto zdroja sme čerpali všetky údaje uvedené v druhej a tretej časti tohto príspevku.

Graf 1: Rozvojová pomoc Európskej únie Afrike (mil. USD)



Poznámka: ODA Afrika - ľavá os, % z celkovej ODA – pravá os

Prameň: Vlastné spracovanie podľa OECD (2020): Aid (ODA) disbursements to countries and regions [DAC2a].

Na grafe 1 je dokumentovaný vývoj objemu rozvojovej pomoci poskytovanej inštitúciami Európskej únie africkým krajinám medzi rokmi 2010 a 2018, a tiež percentuálny podiel afrických krajín na celkovom objeme rozvojovej pomoci poskytovanej inštitúciami Európskej únie. Databáza OECD uvádza údaje za jednotlivé krajiny a kontinenty, obsahuje však aj položku objemu rozvojovej pomoci bez určenia konkrétneho recipienta, ktorá predstavuje v prípade inštitúcií Európskej únie približne 10 % poskytovanej pomoci. Z prostriedkov jasne vyčlenených pre jednotlivé regióny sa v sledovanom období najviac pomoci každoročne dostávalo práve Afrike. Z grafu je však jasné, že objem poskytovanej pomoci nemá jasne stúpajúcu tendenciu a maximum objemu pomoci poskytnutej Afrike bolo dosiahnuté v roku 2012. Rovnako môžeme konštatovať, že podiel Afriky na celkovej rozvojovej pomoci nerástol počas sledovaného obdobia a maximálne hodnoty dosiahol tento

¹⁰ NANCY, G. – YONTCHEVA, B. (2006): Does Ngo Aid Go to the Poor?: Empirical Evidence from Europe.

¹¹ OECD (2020): Aid (ODA) disbursements to countries and regions [DAC2a].

ukazovateľ v roku 2010. Kým v tomto roku bol podiel Afriky takmer 45 %, v roku 2018 po miernom náraste dosiahla Afrika podiel menej ako 40 %.

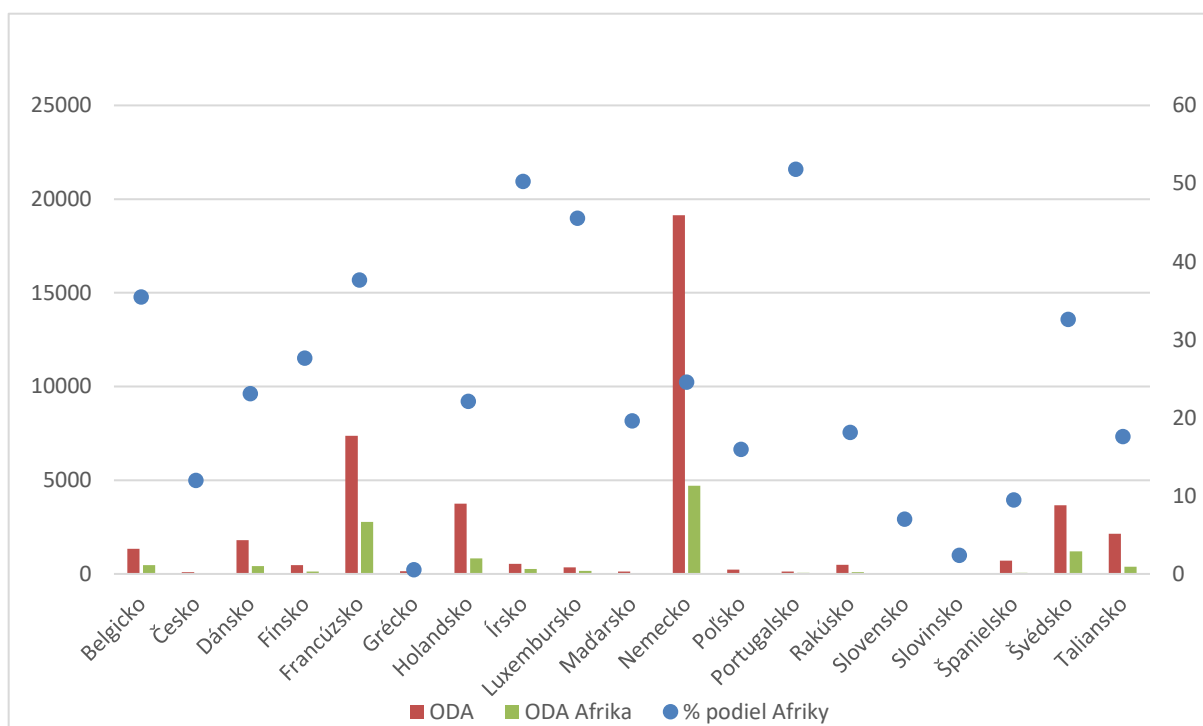
Ak porovnáваме jednotlivé rozvojové štáty podľa objemu oficiálnej rozvojovej pomoci, ktoré im boli poskytnuté inštitúciami Európskej únie za posledný sledovaný rok 2018, na prvom mieste medzi recipientmi nie sú africké štáty. Najväčší podiel oficiálnej rozvojovej pomoci od EÚ získala v roku 2018 Sýria, nasledovaná Afganistanom, Tureckom, Srbskom, Indiou a Ukrajinou. Až na siedmom mieste nachádzame prijímajúcu krajinu z Afriky, a to Maroko. Významnými recipientmi oficiálnej rozvojovej pomoci EÚ v Afrike sú aj Nigéria, Egypt, Etiópia a Somálsko. Z týchto afrických krajín iba Etiópia a Somálsko patria do zoznamu najmenej rozvinutých štátov podľa UNCTAD.

Najvýznamnejší prijímatelia spomedzi afrických štátov sa v priebehu sledovaného obdobia menia. V rokoch 2010 bola na prvom mieste z Afriky Konžská demokratická republika, v roku 2011 Tunisko, v roku 2012 sa na prvé miesto dostal Egypt, v roku 2013 a v rokoch 2014 až 2018 Maroko.

3 Rozvojová spolupráca vybraných členských štátov Európskej únie s Afrikou

V tejto časti príspevku sa venujeme postaveniu afrických krajín ako recipientov rozvojovej pomoci od vybraných členských štátov Európskej únie. Keďže vychádzame z údajov OECD, vzorka skúmaných krajín je určená dostupnosťou dát v tejto databáze. Z členských štátov Únie teda skúmame 19, a to Belgicko, Česko, Dánsko, Fínsko, Francúzsko, Grécko, Holandsko, Írsko, Luxembursko, Maďarsko, Nemecko, Poľsko, Portugalsko, Rakúsko, Slovensko, Slovinsko, Španielsko, Švédsko a Taliansko.

Graf 2: Rozvojová pomoc členských štátov EÚ Afrike (mil. USD)



Poznámka: ODA - ľavá os, % z celkovej ODA – pravá os

Prameň: Vlastné spracovanie podľa OECD (2020): Aid (ODA) disbursements to countries and regions [DAC2a].

Na grafe 2 sú zobrazené údaje o rozvojovej pomoci plynúcej zo skúmaných členských štátov Európskej únie celkovo, objem rozvojovej pomoci plynúcej do Afriky a podiel afrických

štátov na celkovom objeme rozvojovej pomoci za rok 2018. Najväčším poskytovateľom oficiálnej rozvojovej pomoci je zo skúmaných štátov Nemecko, ktoré je aj najväčším poskytovateľom pomoci pre Afriku. Najmenej oficiálnej rozvojovej pomoci zo skúmaných krajín poskytlo v roku 2018 Slovinsko, a to celkovo aj pre Afriku.

Podiel afrických štátov na oficiálnej rozvojovej pomoci poskytovanej skúmanými členskými štátmi je veľmi rozdielny. Najnižší podiel majú africké štáty na oficiálnej rozvojovej pomoci Grécka, a to tesne nad 0,5 %. Toto číslo je spôsobené najmä tým, že Grécko vykazuje viac ako 90 % svojej rozvojovej pomoci bez určenia konkrétneho recipienta. Nízky podiel má Afrika aj na rozvojovej pomoci poskytovanej Slovinskom, a to iba vyše 2 %. Viac ako dve tretiny slovinskej rozvojovej pomoci totiž smerujú do rozvojových štátov v Európe.¹²

Na opačnej strane spektra sa nachádzajú dve krajiny s nadpolovičným podielom afrických krajín na oficiálnej rozvojovej pomoci. Ide o Írsko s podielom tesne nad 50 % a Portugalsko s podielom takmer 52 %. Spolu s Luxemburskom ide o jediné tri zo skúmaných krajín, kde je podiel pomoci pre Afriku vyšší ako v prípade pomoci smerujúcej od inštitúcií Európskej únie.¹³

Existujú tiež významné rozdiely v podiele afrických štátov na oficiálnej rozvojovej pomoci bývalých koloniálnych veľmocí, ktoré Afriku kolonizovali. Najnižší podiel z týchto krajín vykazuje Španielsko, menej ako 10 %. Za Španielskom nasledujú Taliansko (17,6 %), Nemecko (24,5 %), Belgicko (35,5 %), Francúzsko (37,7 %) a Portugalsko (51,8 %).¹⁴

Bývalí kolonizátori bývajú často dôležitými partnermi svojich bývalých kolónií v obchode aj v rozvojovej spolupráci. Údaje o poskytovaní rozvojovej pomoci krajinami, ktoré v minulosti kolonizovali Afriku, to čiastočne potvrdzujú. Najviac rozvojovej pomoci zo Španielska plynie do Venezuely, z afrických štátov je však najvýznamnejším recipientom Mali, ktoré nebolo španielskou kolóniou. Najviac rozvojovej pomoci od Talianska dostáva Afganistan, z afrických štátov je to Etiópia, ktorá bola niekoľko rokov okupovaná Talianskom, hoci nebola oficiálne jeho kolóniou. Nemecko poskytlo v roku 2018 najviac rozvojovej pomoci Indonézii, z afrických štátov je na prvom mieste Egypt, ktorý nebol súčasťou nemeckej koloniálnej ríše. Príkladom úzkej spolupráce s bývalou kolóniou je Belgicko, ktorého najväčšia časť rozvojovej pomoci plynie do Konžskej demokratickej republiky. Rovnako v prípade Portugalska je najväčším recipientom bývalá kolónia v Afrike, a to Mozambik. Najväčšia časť pomoci od Francúzska plynula v roku 2018 do Kolumbie, na druhom mieste je bývalá francúzska africká kolónia Kamerun.

Spomedzi štátov, ktoré nemali v Afrike kolónie, plynie najväčšia časť rozvojovej pomoci africkému štátu v prípade Írska (najväčším recipientom je Etiópia), Luxemburska (najväčším recipientom je Niger) a Slovenska (najväčším recipientom je Keňa). V prípade ostatných štátov sú najväčší recipienti mimo Afriky, ale spomedzi afrických štátov sú najväčšími prijímateľmi napríklad Etiópia (v prípade Česka, Fínska, Holandska a Rakúska), Tanzánia (v prípade Dánska, Poľska a Švédska), Egypt (v prípade Grécka a Slovinska), Tunisko (v prípade Maďarska).

Záver

Príspevok sa zaoberá otázkou, aké postavenie má Afrika v rámci rozvojovej spolupráce EÚ a jej členských štátov. Hlavným cieľom tohto príspevku je poukázať na postavenie Afriky v rámci rozvojovej spolupráce Európskej únie a jej vybraných členských štátov. Pri skúmaní sme vychádzali z údajov OECD o rozvojovej spolupráci v priebehu obdobia o roku 2010 do roku 2018.

¹² OECD (2020): Aid (ODA) disbursements to countries and regions [DAC2a].

¹³ Ibidem.

¹⁴ Ibidem.

Prvá časť príspevku je venovaná teoretickým východiskám determinantov rozvojovej spolupráce a tiež oficiálnym dokumentom Európskej únie, ktoré určujú teritoriálne priority. Na základe dokumentu Únie Konsenzus o rozvoji je takouto prioritou okrem iného práve Afrika, ako najchudobnejší kontinent s najväčším počtom najmenej rozvinutých krajín. Druhá časť príspevku sleduje na základe údajov OECD vývoj rozvojovej spolupráce medzi inštitúciami Európskej únie a africkými štátmi a hodnotí, nakoľko sa v tomto vývoji odráža deklarované zameranie na Afriku. Vývoj podielu Afriky na rozvojovej pomoci inštitúcií Európskej únie je volatilný a nemôžeme konštatovať jednoznačný rast podielu Afriky, a to napriek deklarácií v strategických dokumentoch.

V prípade aktuálnej situácie v jednotlivých členských štátoch Európskej únie sú výsledky rôznorodé. Iba tri krajiny vyčlenili v roku 2018 vyšší podiel pomoci pre Afriku ako inštitúcie EÚ, dva z nich poskytujú Afrike viac ako polovicu svojej rozvojovej pomoci. Z 19 skúmaných členských štátov Únie iba v piatich prípadoch je najväčším individuálnym prijímateľom rozvojovej pomoci africká krajina, a to vrátane Slovenska, ktoré najviac rozvojovej pomoci poskytuje Keni.

Medzi najvýznamnejšími prijímateľmi rozvojovej pomoci od inštitúcií EÚ a od členských štátov EÚ v Afrike sú aj najmenej rozvinuté štáty, napríklad Konžská demokratická republika, Etiópia, či Niger. V mnohých prípadoch však veľká časť pomoci smeruje do rozvinutejších častí Afriky, ako sú napríklad štáty v severnej Afrike.

Na základe našich zistení z údajov o rozvojovej pomoci poskytovanej africkým štátom Európskou úniou a jej vybranými členskými štátmi možno konštatovať, že aktuálny stav neodráža deklarovanú zvýšenú orientáciu na pomoc Afrike. Toto neplatí len pre členské štáty, ktoré sú ovplyvňované aj vlastnými geopolitickými záujmami, ale aj pre samotné inštitúcie Európskej únie poskytujúce rozvojovú pomoc. Napriek strategickým dokumentom deklarujúcim zvyšovanie podielu Afriky na pomoci poskytovanej Európskou úniou a jej členmi, nie je takýto vývoj možné pozorovať na údajoch, ktoré boli spracované do tohto príspevku.

Použitá literatúra:

1. COORAY, N. S. – SHAHIDUZZAMAN, M. (2004): Determinants of Japanese aid allocation: an econometric analysis. In: *International Development Series*, č. 4, s. 2-19.
2. Európska komisia (2018): EU remains the world's leading donor of development assistance: €75.7 billion in 2017. [online]. In: *European Commission*, 10. 4. 2018. [Citované 22. 4. 2020.] Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_18_3002
3. Európska únia (2017): The New European Consensus On Development 'Our World, Our Dignity, Our Future'. [online]. 07. 06. 2017. [Citované 16. 11. 2020.] Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/international-partnerships/system/files/european-consensus-on-development-final-20170626_en.pdf.
4. KIM, Y. – JENSEN, C. (2018): Preferences and institutions: constraints on European Union foreign aid distribution. In: *Journal of European Integration*, roč. 40, č. 2, s. 177-192.
5. NANCY, G. – YONTCHEVA, B. (2006): Does Ngo Aid Go to the Poor?: Empirical Evidence from Europe. [online]. 23. 03. 2006. [Citované 16. 11. 2020.] Dostupné na internete: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=892930.
6. NEUMAYER, E. (2003): The Determinants of Aid Allocation by Regional Multilateral Development Banks and United Nations Agencies. In: *International Studies Quarterly*, roč. 47, č. 1, s. 101-122.
7. NEUMAYER, E. (2005): Is the Allocation of Food Aid Free from Donor Interest Bias? In: *The Journal of Development Studies*, roč. 41, č. 3, s. 392-411.

8. OECD (2020): Aid (ODA) disbursements to countries and regions [DAC2a] [online]. 2020. [Citované 16. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=TABLE2A#>.
9. TUMAN, J. – AYOUB, A. (2004): The Determinants of Japanese Official Development Assistance in Africa: A Pooled Time Series Analysis. In: *International Interactions*, 2004, roč. 30, č. 1, s. 43-57.
10. ZENGIN, H. – KORKMAZ, A. (2019): Determinants of Turkey's foreign aid behavior. In: *New Perspectives on Turkey*, 2019, roč. 60, č. 1, s. 109-135.

Kontakt:

Ing. Natália Zagoršková, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: natalia.zagorsekova@euba.sk

INCREASING BUSINESS COMPETITIVENESS WITH THE INSTRUMENTS OF SHARING ECONOMY¹

Dmitry Zavyalov ^a – Olga Saginova ^b – Nadezhda Zavyalova ^c

^a Entrepreneurship and logistics department, Plekhanov Russian University of Economics, Stremyanny lane 36, 117997 Moscow, Russia, e-mail: zavyalov.dv@rea.ru

^b Entrepreneurship and logistics department, Plekhanov Russian University of Economics, Stremyanny lane 36, 117997 Moscow, Russia, e-mail: saginova.ov@rea.ru

^c Entrepreneurship and logistics department, Plekhanov Russian University of Economics, Stremyanny lane 36, 117997 Moscow, Russia, e-mail: zavyalova.nb@rea.ru

Abstract: The new shared-use business models affect traditional economic models and markets by changing the competitive positions of the market-players. The paper examines the growing popularity of sharing services and the prospects of sharing in Russia and analyzes the factors that impede the development of this service. The paper also examines the development of the digital platforms in Russia. The digital platforms allowed many companies to generate additional financial flows by entering non-core activity markets thus increasing the level of market competitions but it also raised concerns about market monopolization and the restriction to entrance of new market-players.

Keywords: sharing economy, digital platforms, new business models, competitiveness

JEL: M21, L26, P40

Introduction

The sharing economy is an emerging and thriving business model of new economic relationships arising from the sharing of various assets that are not used or underutilized at a particular time by their owners. Shared use originally developed from peer-to-peer exchanges between consumers using modern ICT and digital platforms enables both temporary access to assets and a transfer of ownership of assets, free of charge or for a fee, to actors of the same rank and different ranks through using tangible assets and resources, as well as intangible assets in the form of knowledge, information and competences. New shared use models also affect traditional economic models and markets, influencing the competitive situation and creating new types of relationships, economic ties, and value propositions. The paper examines the current trends and prospects of the sharing economy instruments, mainly the digital platforms, to increase the competitiveness of the Russian business.

1 Impact of share-use models on market competition

New shared-use models also affect traditional economic models and markets. Many experts, such as Botsman, Rogers², Belk³ and others, argue that the sharing economy offers new opportunities in terms of: 1) business growth, 2) reducing transaction costs, 3) creating new jobs, 4) improving the efficiency of economic systems, 5) better distribution of resources and assets, 6) improving the competitiveness of many sectors of the economy and 7) promoting

¹ The paper was prepared as part of the state assignment of the Ministry of Science and Higher Education No. FSSW-2020-0009 "Development of a methodology for managing the competitiveness of enterprises in the field of commodity circulation in the digital economy".

² BOTSMAN R., & ROGERS, R. (2010): Beyond Zipcar: Collaborative consumption. Harvard Business Review, 88(10), p. 30; 13.

³ BELK R. (2007): Why not share rather than own? The annals of the American Academy of Political and Social Science, 611(1), 126-140.

consumer prosperity. On the other hand, such experts as Slee⁴, Toroń and Wiese⁵ note that the largest online platforms such as Uber and Airbnb operate outside local and other domestic legal frameworks. In addition, scientific literature raises questions about the economic and social impact of the sharing economy⁶.

An important aspect of the sharing economy and the growing popularity of sharing services in the merchandise trade is the analysis of the impact of shared use on market competition and the competitiveness of companies using shared use models.

Companies that use shared-use models do not only compete with each other. The markets in which they operate are also represented by traditional companies with which digital shared use platforms compete. Digital economies don't depend of scale, which make it easier for them to enter the market compared to traditional companies.

When companies using shared use models enter the market, this does not necessarily lead to a division of existing demand among an increasing number of competitors. Such companies increase market demand by satisfying consumers' aspirations for sustainability and sensible consumption, so they do not seem to increase existing competition in the market. On the other hand, by entering certain markets, digital platforms and companies using shared economy models are not subject to the same regulation as traditional companies operating in this market. Such regulation is often not possible because a service provider (e.g. a taxi) is an individual, not a legal entity. Not being limited by strict regulation, such market players gain this competitive advantage and significantly increase competition in the market.

The impact of the shared economy should be assessed at two levels: at the level of a market as a whole (i.e. how shared use changes the types of competition in the market) and at the level of inter-firm competition (i.e. what types of competition are used by different digital platforms implementing sharing services and with whom they compete: among themselves or with traditional economic entities that do not use shared use models).

Price competition can be supplemented by the use of supplier ratings. Digital platforms using the price competition mechanism and ratings compete with each other and with traditional market participants. Transactions on such platforms are peer-to-peer (P2P), and service providers are assessed by the recipients and the platform itself. Digital platforms that do not use supplier rating implement transactions between businesses and consumers (B2C or B2P). This mechanism is used, for example, in trade and delivery of food.

Price competition can be combined with the use of non-price instruments, e.g. the possibility of expanding user social contacts or acquiring useful skills. This is the case, for example, with food sharing services, which provide access to events related to cooking or tasting local culinary products together with local chefs or other consumers (EatWith). These platforms compete at prices with each other and with traditional market players and carry out peer-to-peer transactions (P2P). This model is also used by platforms that offer food and car sharing services, such as EatWith and BlaBlaCar, as well as by intermediary platforms that place orders for various types of work, such as TaskRabbit. Some platforms that use a combination of price and non-price competition apply factors such as the experience and reputation of their suppliers and evaluate both recipients and suppliers. Transactions in such platforms are mainly peer-to-peer (P2P), this is how platforms offering car rental and sports equipment (Getaround and Spinlister), as well as intermediary platforms for renting premises and providing animal care services (Airbnb and Rover) work.

⁴ SLEE, TOM. (2016): [online] What's Yours Is Mine: Against the Sharing Economy.

⁵ TOROŃ, M., & WIESE, K. (2017): Aplikacja UBER lub jak ująć sharing economy w istniejące ramy prawne. *Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny*, 5(6), 8-27.

⁶ PIETREWICZ, J. W., & SOBIECKI, R. (2017): Przedsiębiorczość Sharing Economy. In M. Poniatowska-Jaksch, & R. Sobiecki (Eds.). *Sharing Economy (gospodarka współdzielenia)*. pp. 11-26.

Digital platforms that carry out transactions between individual users (P2P) can be oriented towards non-economic results and can work towards a socially important goal. This is the case, for example, of the crowd-funding platform Kiva (<https://www.kiva.org/about>), which implements microfinance for small entrepreneurs and self-employed individuals, or Streetbank (<https://www.streetbank.com>), which offers the possibility of exchanging various household items and equipment between people living nearby. Such platforms do not compete with each other or with traditional economic entities.

2 Russian digital platforms

Recently, the Russian market has seen a process of takeover of digital platforms that provide sharing services by major market players. For example, two major digital platforms - taxi services Yandex and Uber - were merged in 2018, the total synergy of which was estimated at more than USD 3.8 billion. Mergers are of interest to mobile operators that diversify their operations by acquiring digital platforms in various sectors (e.g. mobile operators Megafon, MTS), and also to traditional companies that use digital platforms to consolidate their supply chains (e.g. Gazprom Neft) or to expand their business (for example, the biggest Russian bank - Sberbank). Companies that are fully online (e.g. Yandex) are not involved in mergers, but actively developing their own digital platforms.

In addition to the positive effects of business transformation processes based on digital platforms, there is a risk that high-tech companies will influence the competitive environment. Dominant platforms such as Amazon.com, Apple and Google may own and manage infrastructure or provide a particular service, on which trading companies and developers who have to compete with service providers in these markets depend⁷.

Just as it happens all over the world, there are already enough examples in Russia of competing companies from different business areas. For example, Sberbank's eco-platform has aggregated a significant number of services, both in the financial segment and in other industries: in the segment of sales of goods and food (Smarket, Sberfood, Samokat, etc.; in the entertainment segment (Ökko, Soyuzmultfilm, Rambler Group); in real estate (DomKlik), logistics, IT, and even education.

Entering new markets is typical for many large banking structures. Tinkoff Bank has now integrated financial services (Tinkoff Bank, Tinkoff Business, Tinkoff Investor) and hospitality and entertainment services (hotel and restaurant reservations, theatres, cinema, etc.) into its ecosystem based on platform solutions. The VTB Business Connect platform presents new business opportunities (finding buyers, suppliers, managing company sales, supporting access to international markets). The actions of banking structures in creating eco-platforms are explained by the banks' desire to generate additional profit when creating new financial flows, the availability of funds for the acquisition of start-ups or promising companies, as well as financial and technical opportunities for the development of IT solutions.

3 Digital tools market influence

The development of platform solutions is the result of technological progress, but the dual impact of digital platforms on the economic environment requires systematic research in the area of commodity circulation involving experts from both small and medium-sized businesses, as well as large businesses and government agencies.

Due to the mediation of digital platforms, the shared use economy is becoming more mobile and more global. The special characteristics of the shared economy include the following:

⁷ UNCTAD conference for trade and development TD/B/C.I/CLP/54.

- A wide and more individualized range of goods and services due to the reduced cost of storing information and more efficient collection of information about customer requirements;
- Globalization of competition (due to the cross-border nature of digital technologies);
- Growing importance of information services, which are shifting from the category of related services to services that are vital for human beings;
- Increased socialisation of the population through the use of various online social services;
- Increased share of self-service in the economy (internet banking, internet shops, electronic hotel and ticket orders, etc.);
- Increased transparency in the management of the activities of economic agents and authorities (due to the unique possibilities of processing digital information: context search, analysis of big data, etc.).
- Sharing vehicles and tools, which reduces air pollution.

Until recently, some of the platform solutions in the area of commodity circulation have operated within the framework of one type of activity (e.g. sales, leasing, logistics, etc.) or models for their implementation (B2B, B2C, C2C) (see table 1).

Table 1: - Examples of platform solutions in the field of goods traffic

a. Platform solutions in the field of commodity circulation	a. Functions
c. Single transport platform for business Cargolink (URL: https://cargolink.ru/landing/)	a. Searching for direct carriers using a map; selecting cargo for transport companies; informing drivers about car parks, cafes and feedback about them. Radius of action 300 m at a radius of 300 km.
c. International shipments online Lardi-Trans (URL: https://lardi-trans.com/)	a. Looking for cargoes or carriers, adding cargo, calculating distance, online payment, cargo or vehicle insurance, information on companies' offers for business, advertising, industrial services, rental and lease of special equipment and vehicles, logistics and warehousing services, sale of automotive equipment, industrial goods and equipment, food and information from manufacturing companies
a. The innovative internet platform of QIFA (URL: https://www.qifa.ru/)	a. Communication of sellers and manufacturers from Russia, China and other countries
a. Qoovee platform (URL: https://www.qoovee.com/ru/)	b. Services for the implementation of the B2B segment business in production, logistics, sales, tender organisation, etc.

But this situation is changing rapidly. The leading digital platforms in the field of Internet trading include Avito (<https://www.avito.ru/>), Price.ru (<https://price.ru/>) and Torg@mail.ru (a Russian-language Internet portal owned by the Mail.Ru Group technology

company). Yandex.Store, a shop of applications for Android devices opened by Yandex, has been established in Russia. Sberbank and Yandex launched the Beru.ru and Bringly marketplace (designed for foreign customers) and the organisers aim to turn YandexMarket into the largest marketplace in Russia. For many manufacturers, trading platforms have become an instrument for reaching the level of international trade. Large trading platforms not only increase the assortment, but also expand the space available to fulfillment-centres. It should be noted that the growth in sales is due to the number of orders but not to the average check, which sum has fallen for the third consecutive year⁸.

Banking structures have considerable experience in using platform solutions. Currently, banking structures such as Tinkoff Bank has created an ecosystem that includes financial services (Tinkoff Bank, Tinkoff Business, Tinkoff Investor) and services in the entertainment industry (seat reservations in hotels and restaurants, theatres, cinema, etc.). The VTB Business Connect platform presents new business opportunities (finding buyers, suppliers, managing company sales and supporting access to international markets. Sberbank's eco-platform has aggregated a significant number of services, both in the financial segment and in other industries. These include (1) in the segment of sales of goods and food: Sbermarket, Sberfoot, "Samokat", etc.; (2) in the segment of entertainment: Okko, Soyuzmultfilm, Rambler Group; (3) in real estate: DomClick, as well as in logistics, IT-segment, education.

The actions of banking structures in creating eco-platforms are explained by the banks' desire to generate additional profits in the formation of new financial flows, the availability of funds for the acquisition of start-ups or promising companies, as well as the financial and technical possibilities for the development of IT solutions.

The positive effects of business transformation based on platform solutions include the ability to use distributed resources. It is possible to create new goods/services of value to the consumer by aggregating human resources, skills and assets on the basis of platform solutions. At the same time, partnerships are being formed at the level of digital platforms. The interaction implemented within a single digital space leads to a reduction in the role of hierarchical management systems and an increase in the importance of horizontal connections.

In addition to the positive manifestations of business transformation processes based on digital platforms, there is a danger of high-tech companies' influence on the competitive environment. Dominant platforms such as Amazon.com, Apple and Google may own and manage infrastructure or provide a particular service, on which trading companies and developers who are forced to compete with service providers in these markets depend.

As in the rest of the world, there are already enough examples in Russia where companies from various business sectors compete. For example, while representing its services in the delivery segment, company Sber (created by Sberbank) does not have its own warehouses; it cooperates with trading and transport companies, which also use Sberbank's services.

The dominance of digital platforms may lead to market monopolization, which will lead to higher prices for goods. Consequently, it is possible that market space may be distorted by banks supporting inefficient enterprises (e.g. for the purpose of repaying loans) and influencing demand by manipulating consumer behavior, making it more predictable and not always in the interests of consumers themselves. The most dangerous is deterring scientific and technological progress. For example, start-ups, being under pressure from high-tech companies, are often bought by dominant platforms.

There is another side to this problem. In Russia, the digital space is developing so far by analogy with the offline model: we see many online companies try to establish themselves at every level of the supply chain in the commodity distribution process. In the digital economy, this model can lead to a low level of user security and the preservation of personal information.

⁸ Global development of E-Commerce. USA, China, Russia.

Searching for reliable online resources (online shops, service sites, suppliers, consumers, information aggregators) involves a significant amount of time and money and requires some customer experience to select the most efficient and reliable digital platforms.

Thus, on the one hand, market monopolization, and, on the other hand, the need to respect consumer interests and safety in the storage and use of personal data are risk factors associated with the development of platform solutions. Currently, at the stage of formation and development of platform solutions in Russia, it is possible to anticipate negative developments and adjust the antimonopoly legislation to exclude unfair competition based on platform solutions. Such adjustments should contribute not only to the welfare of the population, but also to the ability to choose the services used, while ensuring privacy, data protection and access to innovations.

Conclusion

The development of digital commodity platforms is still in its early stages. The first experience shows a number of advantages of using platform solutions for the country's economy. The integration of logistics structures, trade networks and manufacturers helps to ensure the stability of the commodity distribution system, creates a generally accessible environment and conditions for the development of small and medium-sized businesses, promotes the integration of Russian transport into the European and global system as an equal partner and can significantly affect the growth of non-resource exports when creating competitive products.

At the same time, the dominance of digital platforms may lead to market monopolization and/or aggravation of competition due to the introduction of aggregators into the business for which the platform has been created. The involvement of banking structures may contribute to the distortion of market space by supporting inefficient enterprises (e.g. for the purpose of loan repayment) and influence demand by manipulating consumer behavior, making it more predictable and not always existing in the interests of consumers themselves. The most dangerous is deterring scientific and technological progress. For example, start-ups, being under pressure from high-tech companies, are often bought by dominant platforms. The Russian Federal Antimonopoly Service of Russia has already drawn attention to the tendency to take over start-ups and the anti-competitive nature of a number of such transactions.

References:

1. BOTSMAN R., & ROGERS, R. (2010). Beyond Zipcar: Collaborative consumption. *Harvard Business Review*, 88(10), p. 30; 13.
2. BELK R. (2007). Why not share rather than own? *The annals of the American Academy of Political and Social Science*, 611(1), 126-140.
3. SLEE, TOM. (2016). [online]. *What's Yours Is Mine: Against the Sharing Economy*. Available online: [Cited 10.11.2020] https://www.researchgate.net/publication/322729851_What's_Yours_Is_Mine_Against_the_Sharing_Economy
4. TOROŃ, M., & WIESE, K. (2017). Aplikacja UBER lub jak ująć sharing economy w istniejące ramy prawne. *Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny*, 5(6), 8-27.
5. PIETREWICZ, J. W., & SOBIECKI, R. (2017). Przedsiębiorczość Sharing Economy. In M. Poniatowska-Jaksch, & R. Sobiecki (Eds.). *Sharing Economy (gospodarka współdzielenia)*. pp. 11-26.
6. UNCTAD conference for trade and development TD/B/C.I/CLP/54 [Cited 10.11.2020] Available online: https://unctad.org/system/files/official-document/ciclpd54_ru.pdf

7. Global development of E-Commerce. USA, China, Russia. [online] *IPG.Research. №3/04.2020*. [Cited 10.11.2020] Available online: https://rgud.ru/documents/2020-IPG.Research_E-commerce.pdf

Contacts:

Dmitry Zavyalov, PhD

Entrepreneurship and logistics department
Plekhanov Russian University of Economics
Stremyanny lane 36
117997 Moscow
Russian Federation
e-mail: zavyalov.dv@rea.ru

prof. Olga Saginova, PhD

Entrepreneurship and logistics department
Plekhanov Russian University of Economics
Stremyanny lane 36
117997 Moscow
Russian Federation
e-mail: saginova.ov@rea.ru

doc. Nadezhda Zavyalova, PhD

Entrepreneurship and logistics department
Plekhanov Russian University of Economics
Stremyanny lane 36
117997 Moscow
Russian Federation
e-mail: zavyalova.nb@rea.ru

POLITICKÝ SYSTÉM NA UKRAJINE: HĽADANIE OPTIMÁLNEHO MODELU

POLITICAL SYSTEM IN UKRAINE: FINDING THE OPTIMAL MODEL

Tetyana Zubro

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: tetyana.zubro@euba.sk

Abstrakt: Článok sa zaoberá politickým systémom na Ukrajine, ktorý sa transformoval v priebehu tridsaťročnej nezávislosti krajiny. Cieľom príspevku je charakterizovať etapy vývoja politického systému s dôrazom na ústavné reformy a analýzu pôsobenia jednotlivých zložiek moci. Aktuálnosť tejto témy je spôsobená potrebou zaoberať sa praktickými otázkami formovania štátu, určenia spôsobov a priorít budovania plne funkčného a efektívneho demokratického systému na Ukrajine

Kľúčové slová: Ukrajina, politický systém, parlament, prezident, vláda

JEL: F50, F59, H79

Abstract: The article deals with the political system in Ukraine, which transformed during the country's thirty years of independence. The aim of the paper is to characterize the stages of development of the political system with emphasis on constitutional reforms and analysis of the operation of individual components of power. The topicality of this topic is due to the need to address many practical issues of state formation, determining the ways and priorities for building a fully functional and effective democratic system in Ukraine.

Key words: Ukraine, political system, parliament, president, government

JEL: F50, F59, H79

Úvod

V európskom priestore označujú Ukrajinu ako krajinu s nestabilným politickým systémom, ktorá sa zmieta v problémoch akými sú konflikt na východe Ukrajiny, rozsiahla korupcia, chudoba, migrácia obyvateľstva za hranice štátu a mnohé ďalšie. Jej politický vývoj za tridsať rokov nezávislosti je poznačený neustálym bojom o moc medzi predstaviteľmi politickej elity a oligarchickými skupinami, ako aj jednotlivými zložkami politického systému. Vzniká preto potreba skúmania transformácie politického systému Ukrajiny v jednotlivých obdobiach s cieľom odpovedať na otázku prečo sa tejto postsovietskej krajine nepodarilo vybudovať stabilnú demokraciu a zabezpečiť fungovanie právneho štátu. Rozsah článku neumožňuje analyzovať všetky aspekty politického systému na Ukrajine, preto sme venovali pozornosť len vybraným aspektom.

Hlavná pozornosť je zameraná na charakteristiku osobitosti súčasného politického systému s dôrazom na zmeny ústavy a ústavné reformy, ktoré viedli k redistribúcii moci a určení mechanizmov fungovania politického systému súčasnej Ukrajiny. Identifikácia objektívnych základov stabilného a dynamického vývoja politického systému v kontexte zmeny ústavy Ukrajiny predstavuje dôležitý smer analýzy. Aktuálnosť tejto témy vychádza z potreby zaoberať sa praktickými otázkami formovania štátu, určenia spôsobov a priorít budovania plne funkčného a efektívneho systému na Ukrajine.

Využitie systémových a štrukturálnych metód, ako aj základných modelov politického systému, ktoré vypracovali D. Easton, G. Almond, R. Dahl, K. Deutsch, umožňujú analyzovať konkrétne politické procesy, ktoré prebiehajú v súčasných ukrajinských podmienkach a charakterizovať inštitucionálny model systému politickej moci na základe hlavných princípov jeho fungovania. Pri písaní práce bola použitá metóda analýzy textových dokumentov a právnych aktov, ako aj indukcia a dedukcia.

1 Zmeny ústavného základu štátu

Pre mnohé postsovietske krajiny prijatie ústavy neznamenal koniec ústavného procesu. Na Ukrajine hľadanie optimálneho modelu politického systému v podmienkach demokratizácie prebieha dodnes. Ústavné reformy možno rozdeliť do piatich hlavných etáp. Prvé obdobie (1991 - 1996) sa vyznačovalo získaním nezávislosti Ukrajiny, procesom prípravy návrhu ústavy a prijatím ústavy Ukrajiny. Prijatie ústavy Ukrajiny v roku 1996 bolo kompromisom v zložitých podmienkach politickej konfrontácie medzi prezidentom a parlamentom (Najvyššia rada Ukrajiny).¹ Od roku 1996 roku politické sily, ktoré sa postupne striedali na štátnopolitickej scéne Ukrajiny, sa neustále pokúšali o zmenu ústavy a ústavnoprávnych pravidiel, zasahujúc do činnosti štátnych inštitúcií. Ústava Ukrajiny sa na dlhé roky stala rukojemníkom politickej elity v boji o moc.

Druhé obdobie trvalo od roku 1996 do roku 2004 a považuje sa za obdobie snáh o implementáciu ústavy Ukrajiny. Prvý pokus o zmenu hlavného zákona uskutočnil v roku 2000 Leonid Kučma, ktorý hľadal spôsob obmedziť moc zákonodarného orgánu² a zabrániť Viktorovi Juščenkovi vyhrať ďalšie prezidentské voľby. Leonid Kučma inicioval referendum o zmene a doplnení ústavy v otázke reformy systému štátneho zriadenia. Ústredná volebná komisia usporiadala referendum na základe ľudovej iniciatívy, len treba poznamenať, že za týmito procesmi reálne stáli skupiny okolo prezidenta Kučmu, ktoré sa usilovali udržať si moc. Vzhľadom na pochybný právny základ referenda a potrebu formovať verejnú mienku (aby občania podporili predložené otázky v referende) začali štruktúry okolo prezidenta rozsiahlu kampaň na podporu prezidentskej iniciatívy a diskreditáciu Najvyššej rady. V referende boli štyri otázky, ktoré sa týkali rozšírenia dôvodov pre rozpustenie parlamentu prezidentom Ukrajiny (v prípade nemožnosti vytvoriť trvalú väčšinu a v priebehu troch mesiacov neschválenia štátneho rozpočtu), zmeny štruktúry parlamentu z jednokomorového na dvojkomorový, obmedzenia poslaneckej imunity a zníženia počtu poslancov zákonodarného orgánu zo 450 na 300. Voliči v referende podporili všetky štyri otázky. Ústavný súd dvoma rozhodnutiami potvrdil zákonnosť a právoplatnosť rozhodnutia občanov Ukrajiny v referende. Ale Najvyššia rada Ukrajiny neschválila príslušné zmeny v legislatíve a zdalo sa, že akoby na výsledky referenda „zabudli“.

Odvtedy uplynulo dvadsať rokov a posledné dve otázky referenda z roku 2000 – obmedzenie poslaneckej imunity a zníženie počtu poslancov parlamentu zo 450 na 300 – sa opäť objavili v politickom diskurze Ukrajiny. Prezident Ukrajiny Volodymyr Zelenský inicioval a parlament na začiatku roka 2020 podporil vylúčenie z článku 80 ústavy Ukrajiny ustanovenie, ktoré poslancom zaručuje poslaneckú imunitu a nemožnosť trestného stíhania bez riadneho súhlasu Najvyššej rady.³ Nebolo to jednoduché, resp. jednoznačné. Ústavný súd Ukrajiny dostal petíciu 50 poslancov k ústavnosti rozhodnutia, ktoré novelizovalo ústavu v otázke zrušenia poslaneckej imunity.

Otázka redukcie počtu poslancov je tiež aktuálna. Prezident Zelenský predložil parlamentu návrh zákona, ktorým sa mení a dopĺňa článok 81 ústavy. Predmetný návrh

¹ MYRONENKO, O. M. (1997): Istorija Konstytutsii Ukrainy, s. 56-57.

² BEVZ, T. (2013): Vseukrayinski referendumy: iniciatyvy i realii, s. 246.

³ NAJVIŠIA RADA UKRAJINY (2020): Verhovna Rada uchvalyla Zakon Ukrainy «Pro vnesennya zmin do statti 80 Konstytucii Ukrainy (ščodo nedotorkannosti narodnykh deputativ Ukrainy).

vymedzil ďalšie dôvody predčasného ukončenia právomocí poslanca Najvyššej rady Ukrajiny, a taktiež predložil parlamentu návrh zákona, ktorý navrhuje znížiť počet Najvyššej rady na 300 poslancov, zaviesť proporčný volebný systém a jazykový cenzus (znalosť ukrajinského jazyka) pre kandidátov na poslancov.

Tretie obdobie ústavného procesu (2004 - 2010) bolo najzložitejšie a prebiehalo počas Oranžovej revolúcie a politickej krízy, ktorá spôsobila aj rozsiahlu ústavnú krízu. Táto etapa politickej reformy viedla k výrazným zmenám v základnom zákone, bola poznačená výraznou politizáciou tohto procesu. Rozhodujúci vplyv na obsah návrhov zákonov v rámci prípravy mali konajúce sa v roku 2004 prezidentské voľby a samotná volebná kampaň. Zmenu ústavy inicioval Leonid Kučma, ktorý trval na tom, že je potrebné to uskutočniť voľbu do konca roku 2004 a ktorý sa riadil heslom „nový prezident - nový politický systém“. Po druhom kole hlasovania v prezidentských voľbách 21. novembra 2004 vyhlásil Najvyšší súd Ukrajiny opakovanie druhého kola prezidentských volieb 26. decembra 2004 (takzvaného tretieho kola), v ktorom zvíťazil V. Juščenko. Moc novozvoleného prezidenta Ukrajiny významne obmedzil zákon Ukrajiny „O zmenách a doplneniach ústavy Ukrajiny“, ktorý bol výsledkom politickej dohody a kompromisu medzi „starými“ a „novými“ politickými elitami.

V podmienkach hľadania legitímnych spôsobov zmeny základného zákona, ktorý by zredukoval právomoci prezidenta, bola zmenená ústava Ukrajiny s prechodom z prezidentsko-parlamentnej na parlamentno-prezidentskú formu vlády na Ukrajine. Najdôležitejšia zmena sa týkala spôsobu kreovania vlády. Prezident stratil kontrolu nad formovaním vlády, zostavenie vlády sa uskutočňovalo na základe víťazstva politickej stany a tvorby koalície politických strán, ktoré sa dostali do parlamentu.⁴ V dôsledku zmien a doplnení ústavy sa orgánom, ktorý získal de iure najväčšiu moc a autoritu v oblasti vnútornej politiky, stal parlament Ukrajiny. Kabinet ministrov, ktorý bol relatívne nezávislým orgánom štátnej moci v dôsledku reformy posilnil svoje postavenie a právomocí. Okrem toho funkčné obdobie Najvyššej rady sa predĺžilo na 5 rokov (podľa ústavy z roku 1996 to boli 4 roky).

Treba zdôrazniť, že uvedené zmeny nestabilizovali politický systém, skôr naopak. V rokoch 2004 - 2010 spôsobila reforma množstvo ústavných konfliktov medzi jednotlivými zložkami moci, ktoré destabilizovali vnútropolitické vzťahy a viedli k strate dôvery k V. Juščenkovi.⁵ V prezidentských voľbách v roku 2010 získal víťazstvo V. Janukovič, ktorý vynaložil veľké úsilie na posilnenie vlastného postavenia. Jedným z nástrojov na posilnenie vlastného postavenia sa opätovne stala ústavná zmena. Roky 2010 - 2014 je možné označiť za štvrté obdobie transformácie, ktoré sa nieslo v znamení uznania protiústavnosti zákona z 8. decembra 2004 „O zmene a doplnení ústavy Ukrajiny“ Ústavným súdom Ukrajiny. Obnovilo sa pôvodné znenie základného zákona – ústavy Ukrajiny z roku 1996.

Rozhodnutie Ústavného súdu Ukrajiny bolo schválené pod politickým tlakom a jeho závery umožňovali provládnej politickej strane V. Janukoviča získať mimoriadne dôležité nástroje vplyvu v štáte. Ukrajina sa vrátila k prezidentsko-parlamentnej forme vlády.⁶ Rovnováha sa opäť posunula smerom k mocnej a nezodpovednej pred žiadnym iným orgánom prezidentskej zložke moci. Prezident získal naspäť právomoc menovať predsedu vlády a kabinet, ktorý by zodpovedal prezidentovi a nie parlamentu. Janukovič touto zmenou posilnil svoju vládu.⁷ Niektorí autori pri porovnaní vládnutia L. Kučmu a V. Janukoviča tvrdia, že Janukovičovi sa podarilo uskutočniť zmeny takým spôsobom aby moc bola skoncentrovaná

⁴ SOROKA, S. (2011): Analiz mehanizmv vzajemodii Verchovnoji Rady Ukrajiny ta Kabinetu ministriv Ukrajiny v kontexti sučasnoho konstytucijnoho rozvytku deržavy.

⁵ KARMAZINA, M. (2010): Prioritety i orientyry Prezydenta Ukrajiny Viktora Juščenka. Analiz dokumentiv (23 sična 2005 r. – 24 ľutoho 2010 r.); KARMAZINA, M. (2010): Prioritety i orientyry Prezydenta Ukrajiny Viktora Juščenka. Analiz dokumentiv (23 sična 2005 r. – 24 ľutoho 2010 r.). Zakinčennia.

⁶ MARTYNIUK, R. (2011): „Reanimacia“ pervynnoji redakcii Konstytucii Ukrajiny: ocinka konstytucijnosti.

⁷ JAMESTOWN FOUNDATION. (2010): Ukraine Returns to 1996 Constitution, Strengthening President Yanukovych

v jeho rukách vo väčšej miere ako to máľ prezident Kučma, hoci fakticky ich právomoci podľa ústavy boli rovnako rozsiahle.⁸

Piate obdobie ústavných reforiem, ktoré trvá od roku 2014 po súčasnosť bolo poznačené návratom niektorých ustanovení ústavy Ukrajiny v znení zmien a doplnení z roku 2004. Prerozdelenie právomoci medzi prezidenta a parlament vrátili Ukrajinu do parlamentno-prezidentského politického systému.

Treba zdôrazniť, že týmto sa neukončilo ústavné reformovanie. Mnohí ukrajinskí politici diskutujú o nutnosti komplexného prístupu a spustenia obnovenia ústavy Ukrajiny, ktorá by vychádzala zo súčasnej situácie. Niektoré otázky sa dotýkajú nielen právomoci jednotlivých zložiek politického systému, čo je v súčasných podmienkach menej podstatné, ale dôležitou je realizácia princípu decentralizácie pri výkone štátnej moci, univerzálnosti a stálosti samosprávy, rozvoja administratívno-územných celkov s implementáciou trojstupňového systému administratívno-územného usporiadania - kraj, okres, obec. Dôležitým je aj prevod výkonných funkcií z miestnych administratív na výkonné orgány samosprávy a rozdelenie právomocí v rámci samosprávy na princípe subsidiarity a aj financovanie s čo najširším spektrom právomocí. Popritom je nevyhnutné zabezpečiť finančné zdroje pre samosprávy. Tieto zmeny sú, podľa názorov expertov, oveľa podstatnejšie ako prerozdelenie kompetencií na úrovni prezident-vláda-parlament. Decentralizačná reforma Ukrajiny nebude nikdy skutočne nezvratná, kým zmeny v administratívnej štruktúre miestnej samosprávy nebudú zakotvené v ústave.⁹

Záver

Na základe uvedeného možno konštatovať, že Ukrajinu znovu čaká neľahká cesta reformovania politického systému a štátnej moci. Ústava Ukrajiny z roku 1996 a ústavné zmeny a doplnenia prijaté v rokoch 2004 a 2010 viedli k formovaniu nestabilného politického systému zmiešaného typu, ktorý kolísal medzi prezidentským a parlamentným systémom. K ústavným zmenám na Ukrajine došlo v dôsledku mnohých politických kompromisov, pri ktorých sa dodržiavanie zásady právneho štátu a pravidiel ukázalo ako nepodstatné. Analýza zmien a doplnení ústavy Ukrajiny dáva všetky dôvody dospieť k záveru, že koncepcie ústavných reforiem boli vytvorené a vykonané bez ohľadu na potreby ukrajinskej spoločnosti, pretože hlavným účelom ústavných zmien bol dočasný politický záujem jednotlivcov alebo skupín. Reformy politického systému moci boli zväčša politickou technológiou na udržanie alebo získanie moci. Pre politickú elitu Ukrajiny sa ústavná stabilita - základ formovania demokracie, ktorú akceptujú všetky subjekty politickej scény - nestala ani hodnotou, ani prioritou v politickom procese. Preto je možné urobiť záver, že nerešpektovanie ústavy ako základu politického systému, manipulácia s hlavným dokumentom krajiny a vnímanie ústavy ako nástroja udržania moci je jednou z príčin prečo sa tejto postsovietskej krajine nepodarilo vybudovať stabilnú demokraciu a zabezpečiť fungovanie právneho štátu.

Použitá literatúra:

1. BEVZ, T. (2013): Vseukrayinski referendumy: iniciatyvy i realii. [online]. In: *Naukovi zapysky Instytutu polityčnych i etnonacional'nych doslidžeň im. I. F. Kurasa NAN Ukrajiny*, 2013, V.5 (67). s. 237-253. [Citované 02. 11. 2020.] Dostupné na internete: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nziapiend_2013_5_15
2. DUDLEY, W. (2019): Ukraine's Decentralization Reform. [online]. In: *Working Paper Research Division Eastern Europe and Eurasia*, 2019 03/Nr. 1, June 2019. [Citované 02. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.swp->

⁸ MATUSZAK, S, SARNA, A. (2013): From Stabilisation to Stagnation. Viktor Yanukovych's reforms, s. 40.

⁹ DUDLEY, W. (2019): Ukraine's Decentralization Reform, s. 34.

berlin.org/fileadmin/contents/products/arbeitspapiere/Ukraine_Decentralization_Dudley.pdf

3. JAMESTOWN FOUNDATION (2010): Ukraine Returns to 1996 Constitution, Strengthening President Yanukovich. [online]. In: Eurasia Daily Monitor, 15 October 2010, Volume: 7 Issue: 186. [Citované 02. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.refworld.org/docid/4cbbe3682.html>
4. KARMAZINA, M. (2010): Prioritety i orientyry Prezydenta Ukrainy Viktora Juščenka. Analiz dokumentiv (23 sičňa 2005 r. – 24 ľutoho 2010 r.). [online]. In: *Polityčnyj menedžment*, 2010, č. 4, s. 53-64. [Citované 02. 11. 2020.] Dostupné na internete: https://ipiend.gov.ua/wp-content/uploads/2018/08/karmazina_prioritety.pdf
5. KARMAZINA, M. (2010): Prioritety i orientyry Prezydenta Ukrainy Viktora Juščenka. Analiz dokumentiv (23 sičňa 2005 r. – 24 ľutoho 2010 r.). Zakinčennia. [online]. In: *Polityčnyj menedžment*, 2010, č. 5, s. 50-67. [Citované 02. 11. 2020.] Dostupné na internete: https://ipiend.gov.ua/wp-content/uploads/2018/08/karmazina_priorytety.pdf
6. MARTYNIUK, R. (2011): „Reanimacia“ pervynnoji redakcii Konstytucii Ukrainy: ocinka konstytucijnosti. [online]. In: *Vybory ta demokratija*, 2011, č. 1 (27), s. 38-45. Citované 02. 11. 2020.] Dostupné na internete: http://eprints.oa.edu.ua/1110/1/Martyniuk_181111.pdf
7. MATUSZAK, S, SARNA, A. (2013): From Stabilisation to Stagnation. Viktor Yanukovich's reforms. [online]. In: *Point of View*, 2013, N. 32, March. [Citované 02. 11. 2020.] Dostupné na internete: http://aei.pitt.edu/58317/1/pw_32_ang_net.pdf
8. MYRONENKO, O. M. (1997): *Istorija Konstytutsii Ukrainy*. Kyjiv: In Jure, 1997. ISBN 966-7183-09-2
9. NAJVYŠŠIA RADA UKRAJINY (2020): Verhovna Rada uchvalyla Zakon Ukrainy «Pro vnesennya zmin do statii 80 Konstytucii Ukrainy (ščodo nedotorkannosti narodnych deputativ Ukrainy). [online]. In: *Najvyššia Rada Ukrainy*. [Citované 02. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://www.rada.gov.ua/news/Novyny/180386.html>
10. SOROKA, S. (2011): Analiz mehanizmiv vzajemodii Verhovnoji Rady Ukrainy ta Kabinetu ministriv Ukrainy v kontexti sučasnoho konstytucijnoho rozvytku deržavy. [online]. In: *Publične administruvannia: teoria ta praktyka*: Elektronnyj zbirnyk naukovych prac, 2011, T. 2, č. 6. Citované 02. 11. 2020.] Dostupné na internete: <https://scholar.google.com.ua/citations?user=yyGbfh4AAAAJ&hl=ru>

Kontakt:

Mgr. Tetyana Zubro, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
85235 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: tetyana.zubro@euba.sk

Názov/Title: **Medzinárodné vzťahy 2020: Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky**
Zborník príspevkov z 21. medzinárodnej vedeckej konferencie konanej online 3. – 4. decembra 2020

International Relations 2020: Current Issues of World Economy and Politics
Conference Proceedings 21th International Scientific Conference online 3th - 4th December 2020

Zostavovatelia/Editors: Mgr. Andrej Kiner, Ing. Zuzana Rozkošová, Mgr. Terézia Seresová, Ing. Jakub Szabó, Ing. Lenka Tomečková, Mgr. Eva Vlková

Vydavateľ/Publisher: Vydavateľstvo Ekonóm, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava 5

Vychádza/Published: jedenkrát za rok/Annually

Rok vydania/Year: 2020

Počet strán/Pages: 771

ISBN 978-80-225-4786-4
ISSN 2585-9412