

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

FAKULTA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV

Zborník príspevkov zo 6. medzinárodnej vedeckej konferencie

Medzinárodné vzťahy 2005

„Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky“



Kaštieľ Mojmírovce

1. - 2. december 2005



Vydavateľstvo EKONÓM

2006

Usporiadateľ konferencie:

Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave

Vedecký redaktor zborníka:

Prof. Ing. Ľudmila Lipková, CSc.

Recenzenti:

prof. Ing. Vítázoslav Balhar, CSc.

doc. JUDr. Stanislav Mráz, CSc.

prof. JUDr. Ľudovít Tóth, CSc.

Zostavovateľ zborníka:

Ing. Miloš Ondrušek

Medzinárodný vedecký výbor:

Predsedníčka:

prof. Ing. Ľudmila Lipková, CSc.

Ekonomická univerzita v Bratislave

Členovia:

prof. Ing. Vítázoslav Balhar, CSc.

Ekonomická univerzita v Bratislave

prof. Ing. Jaroslav Filip, CSc.

Ekonomická univerzita v Bratislave

prof. PhDr. Zuzana Lehmannová, CSc.

Vysoká škola ekonomická, Praha

prof. Dr. hab. Joachim Osiński

Szkoła Główna Handlowa, Warszawa

prof. JUDr. Ľudovít Tóth, CSc.

Ekonomická univerzita v Bratislave

doc. PhDr. František Škvrnda, CSc.

Ekonomická univerzita v Bratislave

doc. PhDr. Ján Lidák, CSc.

Ekonomická univerzita v Bratislave

doc. PhDr. Milan Márton, CSc.

Ekonomická univerzita v Bratislave

JUDr. Stanislav Mráz, CSc.

Ekonomická univerzita v Bratislave

PhDr. Peter Weiss, CSc.

Ekonomická univerzita v Bratislave

Organizačný výbor:

Predseda:

doc. PhDr. František Škvrnda, CSc.

Ekonomická univerzita v Bratislave

Členovia:

Ing. Emília Nováková

Ekonomická univerzita v Bratislave

Eva Brúderová

Ekonomická univerzita v Bratislave

Ing. Marek Csabay

Ekonomická univerzita v Bratislave

Mgr. Andrej Eštvánik

Ekonomická univerzita v Bratislave

Ing. Iveta Fabianová

Ekonomická univerzita v Bratislave

Ing. Martin Grešš, PhD.

Ekonomická univerzita v Bratislave

Mgr. Ing. Magdaléna Hašková

Ekonomická univerzita v Bratislave

Ing. Jana Hošková

Ekonomická univerzita v Bratislave

PhDr. Bruno Hromý

Ekonomická univerzita v Bratislave

Marta Nemešová

Ekonomická univerzita v Bratislave

Ing. Roden Oravec

Ekonomická univerzita v Bratislave

Mgr. Alisher Saifiddinov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Ing. Juraj Skovajsa

Ekonomická univerzita v Bratislave

Vydavateľstvo EKONÓM, 2006

ISBN: 80- 225-2238-4

Obsah:

Ing. Katarína Adámková _____	13
ANALÝZA EKONOMICKÉHO RASTU A INDIKÁTOROV SPOTREBY V SLOVENSKEJ REPUBLIKE A V EU	
Ing. Katarína Adámková, - Ing. Jana Masárová, - Ing. Petra Langerová _____	20
HRUBÝ DOMÁCI PRODUKT A PRIDANÁ HODNOTA V SLOVENSKEJ REPUBLIKE A V ŠTÁTOCH EU	
Ing. Petr Baránek, - Dr. Ing. Hana Svobodová _____	28
MARKETING V PROCESU ZMĚN	
PhDr. Peter Barát _____	37
NIEKTORÉ DOBOVÉ PERCEPCIE LIBERALIZMU	
PhDr. Jana Barátová _____	44
PROBLEMATIKA KONŠTITUOVANIA SUBJEKTU A BEZPEČNOSŤ MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV	
Ing. Majid Belmiloud _____	52
NOVÝ KUCAJN ALEBO BALKÁN	
Ing. Karel Benák _____	64
NEZAMĚSTNANOST V EUROPSKÉ UNII	
PhDr. Mária Bláhová _____	69
AKO BYŤ ŠŤASTNÝM, ALEBO PRACUJEME PRETO ABY SME BOLI ŠŤASTNEJŠÍ	
Ing Luis Blazquez _____	74
ŠPANIELSKA OBČIANSKA VOJNA	
Ing. Marek Csabay, PhD. – Ing. Katarína Havlová _____	86
ROPA MINULOSŤ A BUDÚCNOSŤ NA BLÍZKOM VÝCHODE	

PhDr. Peter Čajka, PhD. _____	92
INOVÁCIE AKO NÁSTROJ KONKURENCIESCHOPNOSTI	
Mgr. Dmitrieva Oľga _____	101
BASIC AGREEMENTS OF WTO&PROBLEM OF APPEALS	
doc. Ing. Mgr. Milan Droppa, PhD. – Ing Pavel Mikuš, PhD. _____	107
GLOBALIZAČNÉ BEZPEČNOSTNÉ PROCESY	
Ing. Tomáš Dudáš, PhD. _____	116
PRIAME ZAHRANIČNÉ INVESTÍCIE A HOSPODÁRSKY ROZVOJ	
Ing. Michal Fabuš _____	126
ALTERNATÍVNE ZDROJE ENERGIE PODPORA V EÚ A SR	
Ing. Lenka Filipová, PhD. _____	134
EFEKTÍVNÍ VYUŽITÍ LIDSKÉHO KAPITÁLU A JEHO VLIV NA EKONOMICKÝ RŮST	
PhDr. Peter Greguš, CSc. _____	146
EURÓPSKE NÁRODNOSTNÉ MENŠINY AKO ZDROJ POTENCIÁLNEHO KONFLIKTU	
Ing. Martin Grešš, PhD. – Ing. Mária Greššová _____	149
UKRAJINA, EÚ A EURÓPSKA POLITIKA SUSEDSTVA	
Ing. Mgr. Magdaléna Hašková _____	156
VPLYV CIRKEVNÝCH A INÝCH NÁBOŽENSKÝCH INŠTITÚCIÍ A PREDSTAVITEĽOV NA KONFLIKT V BOSNE A V HERCEGOVINE	
Ing. Katarína Havlová – Ing. Marek Csabay, PhD. _____	161
VÝZNAM ROPY PRE EKONOMIKY REGIÓNU BSV	
doc. Ing. Ladislav Hofreiter, CSc. _____	168
GLOBÁLNE PROBLÉMY BEZPEČNOSTI A VEDA O BEZPEČNOSTI	

Ing. Martin Hon	177
PŘÍNOSY LIBERALIZACE SÍŤOVÝCH ODVĚTVÍ	
Ing. Iva Honová	185
TRHY NEMOVITOSTÍ VE SVĚTOVÉ EKONOMICE A JEJICH TRANSPARENTNOST	
Ing. Jana Hošková	194
POUŽITIE VYBRANÝCH TEÓRIÍ MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV A INTEGRÁCIE PRI SKÚMANÍ SZBP EÚ	
Ing. Zdeňka Hrnčárková	200
PŘÍSTUPY EVROPSKÝCH ZEMÍ K SOCIÁLNÍM REFORMÁM	
PhDr. Bruno Hromý	209
PREDČASNÉ PARLAMENTNÉ VOEBY V JAPONSKU	
JUDr. Lucia Hurná	214
NÁRODNÝ STRATEGICKÝ REFERENČNÝ RÁMEC 2007 - 2013	
Ing. Eva Ivanová, CSc. - Ing. Klaudia Rohlová - Ing. Martin Sedláček	225
DAŇOVÁ REFORMA V SLOVENSKEJ REPUBLIKE Z ASPEKTU VSTUPU DO EÚ	
Ing. Eva Jiráková	230
VLIV VSTUPU ČESKÉ REPUBLIKY DO EVROPSKÉ ÚNIE NA HODNOCENÍ V RÁMCI UKAZOVATELŮ GOVERNANCE MATTERS	
JUDr. Roman Jurík	240
PRÁVO MEDZINÁRODNÝCH EKONOMICKÝCH VZŤAHOV	
Ing. Daniel Kiepeš	244
INŠTITUCIONALIZÁCIA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV AKO METÓDA NEVOJENSKÉHO RIEŠENIA BEZPEČNOSTNÝCH PROBLÉMOV	

doc. Ing. Christiana Kliková, CSc.	251
EFEKTIVNOST TRHÚ	
Ing. Aleš Kocourek	255
OFICIÁLNÍ ROZVOJOVÁ POMOC JAKO NÁSTROJ BOJE PROTI CHUDOBĚ	
Mgr. Viera Koganová, PhD.	262
EURÓPSKA DIMENZIA RIEŠENIA PROBLEMATIKY RÓMSKEJ MINORITY	
Ing. Igor Kotlán, PhD.	267
PHILIPSOVÁ KŘIVKA A JEJÍ PODOBA V ČR	
Ing. Luděk Kouba	272
FISKÁLNÍ REFORMY V ČESKÉ REPUBLICE PO ROCE 2002	
Ing. Ivana Kubincová	278
MOŽNOSTI POSUZOVÁNÍ STABILITY FINANČNÍHO SEKTORU	
Ing. Igor Kucer	286
ZBRANE HROMADNÉHO NIČENIA – KRÍZA V ODZBROJENÍ	
PhDr. Irah Kučerová, PhD.	293
VÝVOJ REGIONALISMU VE SVĚTOVÉ EKONOMICE	
Ing. Zuzana Kučerová, PhD.	305
FINANCIAL INTEGRATION IN THE EUROZONE AND NEW EUROPEAN UNION MEMBER COUNTRIES THE CASE OF GOVERNMENT BOND MARKET SEGMENT	
Ing. Magdaléna Kudelova, PhD. - Ing. Martina Novotná, PhD.	318
PODPORA VYBRANÝCH ZDROJŮ FINANCOVÁNÍ MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ V EÚ	
Mgr. Miroslav Kupkovič	327
NÁRODNOŠTÁTNY ZÁUJEM A NÁRODNOSTNÉ MENŠINY	

Ing. Marián Lebedzik, PhD. _____	332
PERSPEKTIVY VSTUPU ČESKÉ REPUBLIKY A DALŠÍCH ZEMÍ STŘEDNÍ A VÝCHODNÍ EVROPY DO EUROZÓNY	
PhDr. Ján Lid'ák CSc. _____	347
MOSLIMSKÁ KOMUNITA A POLITICKÉ PROSTREDIE KRAJÍN EURÓPSKEJ ÚNIE	
prof. Ing. Ľudmila Lipková, CSc. _____	353
REGIONÁLNA POLITIKA RURÓPSKEJ ÚNIE	
Ing. Aleš Lokaj, - Ing. Karel Hlaváček _____	357
ANALÝZA VÝVOJE OBCHODNÍ BILANCE ČESKÉ REPUBLIKY	
Doc. RNDr. Ľudmila Lysá, PhD. - Doc. Mgr. Ing. Milan Droppa, CSc. _____	369
INTERKULTURÁLNY MANAŽMENT A JEHO MIESTO V MANAŽÉRSKOM PROGRAME	
doc. RNDr. Ľudmila Lysá, PhD. - prof. Ing. Michal Pružinský, PhD. _____	375
POMOC INVESTÍCIÁM V REGIÓNOCH	
Ing. Ladislav Lysák, DrSc. _____	387
TENDENCIE A PERSPEKTÍVY ENERGETICKEJ SAMOSTATNOSTI A BEZPEČNOSTI SLOVENSKEJ REPUBLIKY	
Ing. Marcela Machů _____	395
MINIMÁLNÍ MZDA V ČESKÉ A SLOVENSKE REPUBLICCE	
Ing. Lukáš Malecký _____	408
SÚDRŽNOST A KONKURENCESCHOPNOST V EVROPSKÉ ÚNII	
Ing. Eva Marhoulová _____	418
VÝZVY GLOBALIZACE A ZNALOSTNÍ EKONOMIKY V ČESKÉ REPUBLICCE	

doc. PhDr. Milan Márton, CSc. _____	425
MULTIKULTURALITA, NIEKTORÉ PRÍSTUPY A PROBLÉMY	
Mgr. Halina Martyniv _____	431
SLOVENSKO A BEZPEČNOSTNÁ RADA OSN	
doc. RSDr. Jozef Matis, PhD. _____	437
TERORIZMUS AKO SOCIÁLNY FENOMÉN	
doc. Ing. Miroslav Mečár, CSc. _____	442
ZAHRANIČNOOBCHODNÁ POLITIKA SR	
Dr. Marek Migalski - Dr. Tomasz Pietrzykowski _____	453
EUROPE OF INTERESTS VS EUROPE OF RIGHTS TWO APPROACHES TO INTEGRATION	
Ing. Pavel Mikuš, PhD. - doc. Ing. Mgr. Milan Droppa, PhD. _____	464
MANAŽMENT PROCESU ZMENY	
Ing. Boris Navrátil CSc. _____	476
PŘEŽIJTE PRINCIP SOLIDARITY V EVROPSKÉ INTEGRACI	
Doc. Ing. Pavel Nezval, PhD. _____	482
INTERPRETACE PROBLÉMU BLUDNÉHO KRUHU CHUDOBY	
Ing. Miloš Ondrušek _____	488
MEDZINÁRODNÁ MIGRÁCIA V KONTEXTE NOVODOBÉHO ROZŠÍROVANIA EURÓPSKEJ ÚNIE	
Ing. Roden Oravec _____	495
REGIONÁLNA POLITIKA EÚ	

Mgr. Peter Otrubčák - Ing. Klaudia Rohlová	<u>498</u>
EURÓPSKA ÚNIA – MIESTO SVEOVÝCH VÝSKUMNÝCH AKTIVÍT	
Mgr. Peter Otrubčák - Ing. Martin Sedláček	<u>504</u>
PODPORA EURÓPSKÝCH INOVÁCIÍ NA REGIONÁLNEJ ÚROVNI	
RNDr. Jana Pásztorová, PhD.	<u>510</u>
FAIR TRADE – POZITÍVNA ALTERNATÍVA PRE ROZVOJOVÉ KRAJINY	
PhDr. Marek Pavka, PhD.	<u>515</u>
OBCHODNÍ ŘETĚZCE A JEJICH NEPRŤÁTELÉ: ODPOR PROTI GLOBALIZACE NEBO JEJÍ KREOLIZACE?	
doc. PhDr. René Pawera, CSc.	<u>520</u>
MANAŽMENT EURÓPSKEJ BEZPEČNOSTI REFLEXIA V SR	
Ing. Ľubomír Plško	<u>531</u>
PREDPOKLADY ÚSPECHU SLOVENSKEJ FIRMY V PROJEKCIÍ GLOBÁLNEJ EKONOMIKY	
Ing. Kamila Poláková	<u>532</u>
FACTORY OUTLET CENTRE A KONKURENČNÍ VÝHODA	
Ing. Jozef Polakovič M.E.S.	<u>541</u>
KOHÉZNA POLITIKA EURÓPSKEJ ÚNIE BILANCIA DOTERAJŠÍCH VÝSLEDKOV	
Mgr. Ivana Ráslavská	<u>557</u>
MARKETINGOVÁ STRATÉGIA A ZMENY, KTORÉ PRINIESOL VSTUP DO EURÓPSKEJ ÚNIE	
Ing. Dr. Rosenberg Miloslav	<u>563</u>
RUSKÁ FEDERÁCIA V GLOBÁLNO M KONKURENČNOM PROSTREDÍ SVETOVÉHO HOSPODÁRSTVA NA ZAČIATKU 21. STOROČIA	
JUDr. Peter Rusiňák	<u>565</u>
ČLENSTVO MALÉHO ŠTÁTU V EÚ A JEHO ZAHRANIČNÁ POLITIKA	

Mgr. Alisher Saifiddinov	<u>577</u>
EUROISLAM SKÚSENOSŤ DŽADIDIZMU	
Ing. Juraj Skovajsa	<u>579</u>
MIGRÁCIA Z PERSPEKTÍVY KRAJÍN EURÓPSKEJ ÚNIE	
Ing. Zuzana Sládková	<u>586</u>
REGIONÁLNA POLITIKA EÚ A REGIÓNY SR	
Ing. Ruben Stepanyan	<u>593</u>
POSTAVENIE ARMÉNSKA V MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOCH	
Mgr. Sunghee Song	<u>598</u>
NETIZEN AND INTERNET GOVERNANCE	
Ing. Jana Šimanová - Ing. Jan Kellner	<u>603</u>
REGIONÁLNÍ VÝVOJ V ČR A V SR V LETECH 1995 - 2004	
doc. PhDr. František Škvrnda, CSc.	<u>613</u>
MEDZINÁRODNÁ BEZPEČNOSŤ MALÝCH ŠTÁTOV	
Ing. Martin Štěpánek, PhD.	<u>623</u>
FOREIGN DIRECT INVESTMENT ITO SERVICE SECTOR	
Ing. Michaela Tichá	<u>633</u>
INSTTUCE A EKONOMICKÁ VÝKONNOST V EMPIRICKÝCH STUDIÍCH	
Ing. Beata Tomková	<u>643</u>
SOCIÁLNA DIMENZIA JEDNOTNÉHO TRHU EURÓPSKEJ ÚNIE	
Ing. Pavel Tuleja, PhD.	<u>648</u>
ČESKÁ REPUBLIKA NA CESTĚ DO EUROZÓNY – MÍRA SLADĚNOSTI ČESKÉ EKONOMIKY S EUROZÓNOU	

Ing. Vladimír Turček	<u>658</u>
OBNOVITELNÉ ZDROJE ENERGIE V KONTEXTE ENERGETICKEJ POLITIKY SR	
PhDr. Viera Uhlárová, M.A.E.S.	<u>667</u>
VEĽKÉ VÝZVY PRE MALÝ ŠTÁT – SLOVENSKO A SÚČASNÉ DIANIE	
Ing. Natálie Uhrová	<u>672</u>
ALTERNATIVNÍ POHLED NA MĚŘENÍ MAKROEKONOMICKÉHO VÝSTUPU	
PaedDr. Emília Vokálová, CSc.	<u>685</u>
ISLAMSKÝ FUNDAMENTALIZMUS A ISLAM	
Ing. Pavel Vyleťal - Ing. Pavel Foltin, kpt., PhD.	<u>690</u>
PŘEDPOKLADY A MOŽNOSTI EKONOMICKÉHO CHOVÁNÍ SUBJEKTŮ VEŘEJNÉ SPRÁVY(MO ČR) PŘI REALIZACI VZTAHŮ V RÁMCI NATO A EU	
PhDr. Peter Weiss, CSc.	<u>703</u>
THE POSITION AND THE ROLE OF THE SLOVAK REPUBLIC AS A SMALL STATE IN THE UN SECURITY COUNCIL	
Ing. Jiří Zapletal	<u>710</u>
FÚZE A AKVIZICE A KLÍČOVÉ FAKTORY ÚSPĚCHU	
Dr. Izabela Zawisłańska	<u>718</u>
WSCHODNIO – KARAIBSKA UNIA WALUTOWA JAKO PRZYKLAD INICJATYWY W SFERZE BEZPIECZEŃSTWA POLITYCZNO - FINANSOWEGO	
prof. Ing. Milan Žák, CSc.	<u>729</u>
INSTITUCIONÁLNÍ ASPEKTY NOVÉ KOMPARATIVNÍ EKONOMIE(ANALÝZA POSTAVENÍ ČR A SLOVENSKA V RÁMCI EU	
Ing. Václav Žďárek	<u>743</u>
PŘÍMÉ ZAHRANIČNÍ INVESTICE A PROBLÉM VZNIKU DUÁLNÍ EKONOMIKY (NA PŘÍKLADU ČR A SR)	

Ing. Branislav Žúdel _____ 756

ROPA A ENERGETICKÁ BEZPEČNOSŤ EÚ

Zoznam účastníkov _____ 762

ANALÝZA EKONOMICKÉHO RASTU A INDIKÁTOROV SPOTREBY V SLOVENSKEJ REPUBLIKE A V EURÓPSKEJ ÚNII

Hrubý domáci produkt, výkonnosť ekonomiky a ekonomický rast

Blahobyt obyvateľstva predstavuje hlavný cieľ hospodárskej politiky štátu. Na jeho dosiahnutie sa využíva množstvo nástrojov hospodárskej politiky a politiky zamestnanosti (5, str. 85 – 87), pričom na súčasné a budúce možnosti zabezpečenia ekonomického blahobytu pre obyvateľstvo poukazuje výkonnosť ekonomiky a ekonomický rast.

Medzi makroekonomické indikátory, ktoré určujú ekonomickú úroveň štátu, jej výkonnosť a ekonomický rast, patrí Hrubý domáci produkt (HDP), vývoj HDP, zamestnanosti a nezamestnanosti, stabilita a nestabilita cien (inflácia), stav platobnej bilancie, saldo štátneho rozpočtu a ďalšie.

Za najdôležitejší parameter vývoja ekonomiky sa považuje hrubý domáci produkt, ktorý je determinovaný jednotlivými zložkami a vzťahmi medzi nimi.

Pri výpočte HDP sa okrem iných metód používa aj metóda toku produktov, podľa ktorej sa HDP vypočíta ako súčet:

- spotreby domácností;
- tovarov, ktoré sa používajú pri tvorbe hrubého fixného kapitálu – spotreba výrobného sektora;
- tovarov, ktoré nakupuje vláda – spotreba vlády;
- salda vývozu a dovozu.

Vo vyspelých štátoch patrí k hlavným zdrojom rastu spotreba domácností. Problémy spotreby sú kľúčové problémy makroekonómie. Už klasická ekonomická teória dospela k poznaniu, že výkonnosť ekonomiky treba posudzovať podľa toho, ako efektívne alokuje zdroje, ktoré sú zamerané na uspokojovanie potrieb spoločnosti.

Informácie o spotrebe sú veľmi dôležité pre hodnotenie úrovne hospodárstva, hlavne z dlhodobého hľadiska. Sú rozhodujúce pre formovanie koncepcie rastu, najmä preto, lebo spotreba je rozhodujúcim ťahúňom ekonomiky. Z krátkodobého hľadiska výkyvy v spotrebe iniciujú aj výkyvy ekonomiky. Ak sa tieto výkyvy prehĺbia, ekonomika smeruje k recesii alebo dokonca k depresii. (2, str. 208)

Podľa Štatistického úradu Slovenskej republiky (ŠÚ SR) v súčasnosti slovenská ekonomika pokračuje v rýchlom raste, ktorý je takmer štyrikrát rýchlejší v porovnaní s celkovým rastom hospodárstva v Európskej únii (EÚ). Podľa Eurostatu, sa rast HDP v treťom štvrtroku 2005 zvýšil o 1,5 percentuálneho bodu. V sezónne neupravenom porovnaní s rovnakým obdobím minulého roka to bolo 6,2 %, čo bolo spôsobené najmä rastom exportu, zvýšenou investičnou aktivitou a stúpajúcou spotrebou domácností.

V nasledujúcej tabuľke uvádzame štruktúru rastu slovenskej ekonomiky.

Tab.1: Štruktúra rastu slovenskej ekonomiky

Zložka HDP (%)	2004	3. štvrťrok 2005
HDP celkom	+ 5,5	+6,2
domáci dopyt	+ 5,5	+ 3,4
spotreba	+ 2,9	+ 4,7
domácnosti	+ 3,5	+6,2
verejná správa	+ 1,2	+ 0,9
investície	+ 13,1	+ 0,7
hrubé fixné investície	+ 2,5	+ 16,5
vývoz	+ 11,4	+ 16,1
dovoz	+ 12,7	+ 11,6

Zdroj: <http://ekonomika.sme.sk/clanok.asp?cl=2502944>

V poslednej správe MF SR o stave slovenskej ekonomiky sa udáva, že po uskutočnení dôležitých reforiem v roku 2004 výrazne vzrástli reálne mzdy, čo malo spolu s pozitívnymi výsledkami zamestnanosti za následok zrýchlenie reálneho rastu spotreby domácností, ktorý sa v súčasnosti pohybuje na úrovni okolo 5,5 %. V ďalšom období sa očakáva pozitívny ale pomalší prírastok zmeny trendu reálneho rastu spotreby, ktorý bude závisieť od toho ako bude rast výkonu ekonomiky vplývať na kúpnu silu, dôveru, očakávania a správanie sa občana a súčasne ako dôsledok rastu cien (pohonné hmoty, plyn, teplo) v súvislosti s vývojom cien ropy na svetových trhoch.

Ekonomický rast Európskej únie

V rokoch 2003 a 2004 bola ekonomika Európskej únie poznačená nepriaznivou situáciou. Najväčšie ekonomiky EÚ rástli pomalým tempom, čo sa prejavilo najmä vo Francúzsku a Nemecku, ktoré porušili jedno z pravidiel Paktu stability a rastu, konkrétne v oblasti rozpočtového deficitu, ktorého hodnota bola nad dovolenou úrovňou. V súčasnosti, medzi štáty, ktoré by mohli porušiť už zreformovaný Pakt stability a rastu s vysokým deficitom a dlhom prevyšujúcim 100% HDP patrí Maďarsko, Taliansko a Grécko.

Ekonomické prieskumy v štátoch EÚ boli po období s nízkym ekonomickým rastom v rokoch 2003 a 2004 povzbudivejšie a v ďalšom období sa očakáva jeho zvýšenie. V posledných rokoch najväčšie ekonomiky EÚ ako Nemecko a Francúzsko, rástli veľmi pomaly, čo sa prejavilo najmä v udržaní rozpočtového deficitu pod povolenou úrovňou.

Od začiatku roku 2005 ekonomika EÚ zaznamenáva mierny rast. Podľa výsledkov štatistického úradu EÚ Eurostatu, v druhom štvrťroku 2005 ekonomika EÚ vzrástla len o 1,3 %, čo bol oproti prvým trom mesiacom pokles (1,5 %).

Tab. 2: Rast HDP štátov EÚ v 1. a 2. štvrťroku 2005 (medziročná zmena v %)

Štát	1. štvrťrok	2. štvrťrok	Štát	1. štvrťrok	2. štvrťrok
Belgicko	+ 1,8	+ 1,4	Malta	+ 0,2	+ 2,4
Cyprus	+ 3,8	+ 3,5	Nemecko	+ 0,8	+ 0,6
ČR	+ 4,9	+ 5,0	Poľsko	+ 2,1	+ 2,8
Dánsko	+ 2,1	+ 3,0	Portugalsko	+ 0,1	+ 0,5
Estónsko	+ 7,2	+ 9,9	Rakúsko	+ 2,4	+ 1,8
Fínsko	+ 2,1	- 0,3	SR	+ 5,1	+ 5,1
Holandsko	- 0,5	+ 1,3	Slovinsko	+ 2,8	+ 4,7
Francúzsko	+ 1,9	+ 1,3	Španielsko	+ 3,3	+ 3,4

Grécko	+ 3,5	+ 3,7	Švédsko	+ 2,2	+ 2,1
Írsko	+ 2,2	+ 4,0	Taliansko	- 0,2	+ 0,1
Litva	+ 4,6	+ 7,1	Veľká Británia	+ 1,7	+ 1,5
Lotyšsko	+ 7,0	+ 11,6	EMU – 12 štátov	+ 1,3	+ 1,1
Luxembursko	+ 3,1	-	EÚ 25 štátov	+ 1,5	+ 1,3
Maďarsko	+ 3,8	+ 4,0	EÚ – 15 štátov	+ 1,4	+ 1,2

Zdroj: Ecopress

V druhom štvrtroku došlo v eurozóne k poklesu ekonomického rastu na úroveň 1,1 % oproti prvému štvrtroku. Najvyšší rast spomedzi štátov EÚ zaznamenali v sledovanom období Litva a Lotyšsko. Nepriaznivá situácia v oblasti ekonomického rastu bola vo Fínsku, kde ekonomika zaznamenala negatívny prírastok.

Spotreba v Slovenskej republike a Európskej únii

Spotreba, ktorá tvorí najväčšiu časť HDP zahŕňa konečnú spotrebu domácností a konečnú spotrebu štátu. Do spotreby domácností sa započítavajú:

- Predmety krátkodobej spotreby (potraviny, nápoje, obuv, ošatenie, a pod.)
- Predmety dlhodobej spotreby (auto, elektrospotrebiče, nábytok, atď.)
- Služby pre domácnosť (cestovný ruch, rekreačné služby, obchodné služby a pod.)

V roku 2004 sa spotreba domácností v Slovenskej republike podieľala na celkovej spotrebe 73,3 %. V peňažnom vyjadrení hodnota výdavkov na spotrebu domácností činila 738,671 mld. Sk.

Hlavným zdrojom krytia výdavkov na spotrebu a determinantom spotreby je príjem. Príjem je spravidla základnou premennou, od ktorej závisí spotreba ako zložka agregátneho dopytu.

V roku 2004 sa podľa bankových analytikov na náraste spotreby podieľali dva hlavné zdroje a to konkrétne *daňová reforma*, pri ktorej rovná daň (19%), ktorá začala platiť od začiatku roku 2004, výrazne zmenila daňový systém SR a *znížený sklon k úsporám*.

Tab. 3: Vybrané makroekonomické indikátory Slovenskej republiky v rokoch 2000 - 2004

Ukazovateľ	2000	2001	2002	2003	2004
HDP (b.c.)²	934 079	1 009 839	1 098 658	1 201 196	1 325 486
Tempo rastu HDP (%) (s.c.)	2,0	3,8	4,6	4,5	5,5
Konečná spotreba spolu¹	712 829	789 303	854 351	917 663	1 008 332
Konečná spotreba domácností¹	519 596	577 522	624 532	667 453	738 671
Podiel konečnej spotreby domácností na HDP (v %)	55,6	57,2	56,8	56,6	55,7

Poznámky:

1 – v mil. Sk v bežných cenách

s.c. – stále ceny

b.c. – bežné ceny

Zdroj: ŠÚ SR, MF SR, MPSVR SR, vlastné prepočty

V ekonomike Slovenskej republiky v rokoch 2000 až 2004 bola jednou z rozhodujúcich zložiek tvorby HDP práve spotreba. Na užití HDP sa v Slovenskej republike v sledovanom období podieľala v najväčšej miere spotreba domácností. Tento podiel (57,2 %) dosiahol najvyššiu hodnotu v roku 2001.

Rozhodnutia o spotrebe majú v dlhodobom horizonte vplyv na analýzu hospodárstva, pretože plnia významnú úlohu v ekonomickom raste.

Z teórie makroekonómie vieme, že veľkosť výdavkov obyvateľstva na spotrebu priamo závisí od úrovne disponibilného príjmu a príjem, ktorý domácnosti príjmu sa rovná outputu hospodárstva Y. Vláda potom zdaní domácnosti čiastkou T. (3, str.57). Tento príjem, ktorý zostane domácnostiam sa nazýva disponibilný príjem

V tabuľke č. 4 uvádzame štruktúru a percentuálny podiel jednotlivých zložiek čistých peňažných príjmov súkromných domácností od roku 1999 do roku 2003.

V posledných rokoch sa uskutočnili niektoré reformy (napr. daňová reforma - zavedenie rovnej dane – 19%, ktorá sa začala uplatňovať od 1. januára 2004; princíp jednorázového zdanenia investícií a kapitálových príjmov; zrušená daň z darovania, daň z prevodu a prechodu nehnuteľností a daň z dedičstva. Daňová reforma bola úzko prepojená s reformou sociálneho zabezpečenia, dôchodkovou reformou a reformou systému zdravotníctva.), ktoré prispeli k rastu reálnych miezd a zamestnanosti, čo malo za následok zvýšenie tempa rastu spotreby domácností.

V druhom štvrtroku 2005 bol podľa MF SR dobrý vývoj spotreby umožnený hlavne solídnym rastom hrubých príjmov domácností (o 8,6% v b.c., najsilnejšie rástol zmiešaný dôchodok, o 19% v b.c.).

Tab. 4: Štruktúra čistých peňažných príjmov súkromných domácností podľa spoločenských skupín (rodinné účty) prepočítané ročne na 1 člena domácnosti

Ukazovateľ	1999	2000	2001	2002	2003
	Domácnosti spolu				
Počet sledovaných domácností	1 640	1 647	1 625	1 676	1 645
Čisté peňažné príjmy spolu (Sk)	62 982	68 641	76 667	80 565	85 119
z toho v %					
čisté príjmy zo zamestnania ¹	62,4	65,2	66,9	74,2	69,5
príjmy z podnikania	4,8	4,4	4,7	4,8	5,5
príjmy z majetku	0,9	1,5	2,7	0,8	0,6
sociálne príjmy	25,6	22,5	18,4	17,6	17,0
z toho dôchodky	19,1	16,6	13,3	12,3	11,9
prídavky na deti	3,0	2,6	2,2	2,6	2,3

Poznámky:

1 – prepočítané ročne na 1 člena domácnosti

Zdroj: ŠÚ SR

V nasledujúcej tabuľke sú uvedené čisté peňažné výdavky domácností a vybrané položky do ktorých tieto výdavky smerujú. Uvedené údaje sú prepočítané na jedného člena domácností, pričom v každom roku je uvedený počet domácností, na ktorých Štatistický úrad SR uskutočnil štatistické zisťovanie, rovnako je to aj v prípade čistých peňažných príjmov. Údaje vypovedajú o percentuálnom podiele jednotlivých položiek spotrebných výdavkov na čistých peňažných výdavkoch.

Tab. 5: Štruktúra čistých peňažných výdavkov súkromných domácností podľa spoločenských skupín (rodinné účty) prepočítané ročne na 1 člena domácnosti

Ukazovateľ	1999	2000	2001	2002	2003
	Domácnosti spolu				
Počet sledovaných domácností	1 640	1 647	1 625	1 676	1 645
Čisté peňažné výdavky spolu (Sk)	62 707	67 869	75 372	77 684	82 808
v tom v %					

spotrebné výdavky	92,6	92,0	91,2	91,2	91,2
v tom					
potraviny a nealkoholické nápoje	27,6	26,2	24,3	24,2	23,5
alkoholické nápoje a tabak	3,3	3,1	2,8	2,8	2,7
odievanie a obuv	8,6	8,0	7,8	7,7	6,6
bývanie, voda, elektrina, plyn a iné palivá	14,6	16,4	15,6	16,0	18,8
zdravotníctvo	1,4	1,5	1,5	1,6	1,9
doprava	8,0	7,9	9,2	8,1	8,3
pošta a telekomunikácie	2,4	2,7	3,3	3,6	3,6
rekreácia a kultúra	7,7	7,5	7,3	7,4	6,8
vzdelávanie	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6
ostatné čisté výdavky	7,4	8,0	8,8	8,8	8,8

Zdroj: ŠÚ SR

Ako vidíme v tabuľke, čisté peňažné výdavky v sledovanom období rokov 1999 až 2003 mali rastúci trend. V roku 2003 vzrástli ročné výdavky na 1 člena domácnosti až o 20 101 Sk oproti roku 1999.

Najvyšší podiel na čistých peňažných výdavkoch mali počas sledovaného obdobia spotrebné výdavky. Priemerná hodnota tohto podielu je 91,6 % . Výdavky na spotrebu však mali klesajúci charakter.

Zo spotrebných výdavkov rástli výdavky na bývanie, vodu, elektrinu, plyn a iné palivá. Hodnota tohto ukazovateľa vzrástla v roku 2003 o 4,2 % oproti roku 1999. Tento nárast bol spôsobený najmä nárastom cien energie.

Výdavky na zdravotnícke služby vzrástli len nepatrne o 0,5%. Podiel výdavkov na dopravu na celkových peňažných výdavkoch bol najvyšší v roku 2001 a síce 9,2 %.

Najmenší podiel na celkových výdavkoch majú výdavky na vzdelávanie, ktoré vzrástli len o 0,1 percentuálneho bodu.

Bežné výdavky v druhom štvrťroku 2005 profitovali z daňovej reformy, bežné dane z dôchodkov, majetku a iné poklesli oproti polroku 2004 dokonca nominálne (o cca 18%), a tak disponibilný príjem domácností vzrástol v 2. štvrťroku o 8,5% v b.c. a oproti polroku 2004 až o 8,9% b.c. (MF SR).

Sektor domácností hradí svoju súkromnú spotrebu z disponibilných dôchodkov. Zmeny v charaktere spotreby majú za následok aj zmeny vo výrobné sfére – v sektore podnikov.

Spotreba je determinovaná jednak vývinom disponibilných dôchodkov a vývojom spotrebiteľských cien. Ak dochádza k rastu reálnych dôchodkov rastie aj súkromná spotreba.

Výkyvy v spotrebe determinujú vývoj hospodárstva v krátkodobom i dlhodobom časovom horizonte, a ovplyvňujú rozvoj, alebo recesiú ekonomiky. Domácnosti s nízkym príjmom nesporia, prípadne mŕňajú viac než je veľkosť ich dôchodku, čím sa zadlžujú na úkor budúceho obdobia.

Pre porovnanie uvádzame nasledovnú tabuľku, v ktorej je percentuálne vyjadrená spotreba domácností v štátoch EÚ za rok 2003, rozčlenená do troch kategórií:

1. Ubytovanie, voda, elektrina, plyn a ďalšie palivá
2. Potraviny a nealkoholické nápoje
3. Odievanie a obuv

Tab. 6: Spotreba domácností v štátoch EÚ (%)

Kategória / Štát	1.	2.	3.	Kategória / Štát	1.	2.	3.
EU 25	21,3	12,9	6,0	Litva	15,2	28,0	5,9
Belgicko	23,1	13,7	5,4	Luxembursko	21,5	9,8	4,5
Česká republika	22,9	17,0	5,1	Maďarsko	18,6	18,2	4,2
Dánsko	27,8	11,9	5,0	Malta*	9,0	19,0	6,1
Nemecko	23,8	11,7	5,5	Holandsko	21,2	11,2	5,5
Estónsko	22,2	20,6	6,1	Rakúsko	19,1	10,7	6,9
Grécko	15,6	15,3	10,1	Poľsko	24,8	19,4	4,4
Španielsko	14,4	16,0	5,9	Portugalsko*	10,6	18,6	7,1
Francúzsko	24,1	14,4	4,5	Slovensko	19,3	16,6	6,3
Írsko	20,6	9,6	5,4	Slovenská republika	26,0	21,3	3,7
Taliansko	20,3	14,7	9,0	Fínsko	25,7	12,8	4,7
Cyprus	12,7	16,3	6,9	Švédsko	29,4	12,6	5,2
Lotyšsko*	21,3	24,2	8,4	Veľká Británia	18,6	9,1	6,0

* údaje z roku 2002, **Zdroj:** Eurostat

V EÚ 25 smerovalo v roku 2003 najviac výdavkov na ubytovanie, vodu, elektrinu, plyn a ďalšie palivá. Okolo 13 % príjmu domácností minuli na stravu a nealkoholické nápoje a 6 % na oblečenie a obuv. Ako vidieť z tabuľky v jednotlivých štátoch EÚ je skladba výdavkov na spotrebu odlišná.

Najvyšší podiel na celkovej spotrebe domácností malo v prvej kategórii Švédsko (29,4%), nasledovalo Dánsko (27,8%), Slovensko (26,0%) a Fínsko (25,7%). Najnižší podiel bol v Malte (9% v roku 2002), Portugalsku (10,6% v roku 2002), Cypre (12,7%) a Španielsku (14,4%).

V kategórii výdavkov na potraviny a nealkoholické nápoje sa na popredných miestach umiestnila Litva (24,2 % v roku 2002), Lotyšsko (21,3%), Slovensko (20,6%) a Estónsko (20,6%). Najnižšia miera bola zaznamenaná vo veľkej Británii (9,1%), Írsku (9,6%) a Luxembursku (9,8%).

V tretej kategórii najvyššiu spotrebu dosiahlo Grécko (10,1%), Taliansko (9,0%), Lotyšsko (8,4% v roku 2002) a Portugalsko (7,1% v roku 2002) Slovensko s podielom spotreby domácností 3,7 % na celkovej spotrebe patrilo medzi krajiny s najnižšou spotrebou v tejto kategórii, nasledované bolo Maďarskom (4,2%), Poľskom (4,4%), Francúzskom a Luxemburskom kde u oboch štátov dosahoval tento ukazovateľ 4,5%.

Zhrnutie

Slovenská ekonomika pomaly „dobieha“ ekonomickú úroveň vyspelejších štátov Európskej únie. Rast celkovej hodnoty, ktorú hospodárstvo vytvorilo, bol najrýchlejší v stredoeurópskom regióne. V tomto roku sa objavil nárast investičnej aktivity a spolu so spotrebou domácností sa stali motorom rastu slovenskej ekonomiky. Podľa MF SR k rastu HDP významne prispeli aj reformy uskutočnené v roku 2004, čo prinieslo tvorbu pracovných miest a rast miezd, ktoré podporujú rast spotreby domácností. Podľa bankových analytikov ak však bude toto tempo i naďalej narastať hrozí riziko prehriatia ekonomiky.

V prípade štátov EÚ je situácia závislá na konkrétnom štáte. Najväčšie ekonomiky zaznamenali v posledných rokoch nízke tempá rastu, čo bolo spôsobené najmä zvýšením ceny ropy v nestabilnom období bezprostredne po hurikáne v Mexickom zálive. Tieto sa následne stabilizovali, v strednodobom horizonte však zostanú vysoké, približne 60 USD za barel. Podľa Európskej komisie sa v rokoch 2005 až 2007 očakáva, že EÚ vytvorí asi šesť miliónov

pracovných miest, čo by prinieslo zníženie miery nezamestnanosti. Hlavným impulzom ekonomického rastu je domáci dopyt, predovšetkým súkromné investície.

Celkové uzdravenie európskej ekonomiky sa podľa Európskej komisie očakáva v roku 2006.

Literatúra

- (1) BARÁNIK, M.- FARKAŠOVSKÁ, M. - HABÁNIK, J. - MASÁROVÁ, J.: Praktická makroekonómia. Trenčianska univerzita A. Dubčeka Trenčín, 2005. ISBN 80-8075-080-7
- (2) BARÁNIK, M.- HABÁNIK, J.: Základy makroekonómie. IRIS, Bratislava, 2002, ISBN 80-89018-45-9
- (3) HUSÁR, J.: MAKROEKONÓMIA, KARTPRINT, Bratislava, 1998. ISBN 80-88870-08-9.
- (4) IVANOVÁ, E.: Vplyv priamych zahraničných investícií na ekonomiku Slovenska, In: Acta academica trenchiniensis, č. 3/2004, Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne, 2004. ISBN 80-8075-026-2
- (5) LISÝ, J.: Výkonnosť ekonomiky a ekonomický rast, 1999: Makroekonómia 1, 1.vyd. - ISBN 80-88715-55-5
- (6) VOJTOVIČ, S. – KRAJŇÁKOVÁ, E.: Nezamestnanosť a ekonomický rast. In: Sociálno-ekonomická revue, 2003. č. 1, s 84 – 91. ISSN 1336-3727
- (7) www.casopisinvestor.sk
- (8) www.nbs.sk
- (9) www.sme.sk
- (10) www.statistics.sk
- (11) www.upsvar.sk

Kontakt

Ing. Katarína Adámková
Katedra mikro a makroekonómie
Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov
Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne
Študentská 2, 911 50 Trenčín
Tel.: 032 7400 306
E-mail: adamkova@tnuni.sk

HRUBÝ DOMÁCI PRODUKT A PRIDANÁ HODNOTA V SLOVENSKEJ REPUBLIKE A ŠTÁTOCH EURÓPSKEJ ÚNIE

Úvod

Za najlepšie meradlo ekonomickej situácie v spoločnosti sa považuje Hrubý domáci produkt. Tento ukazovateľ výstižne vypovedá o hospodárskej sile štátu. Hrubý domáci produkt je peňažná hodnota finálnych výrobkov a služieb vyrobených v ekonomike v priebehu jedného roka. Vzhľadom k tomu, aby sa pri jeho vyčíslení nezapočítavali niektoré položky duplicitne, ide o súhrn finálnej produkcie.

HDP je kľúčovým ukazovateľom výkonnosti ekonomiky, pričom predstavuje súhrn hodnôt pridaných spracovaním vo všetkých odvetviach, v činnostiach považovaných v systéme národného účtovníctva za produktívne (tzn. vrátane služieb trhovej i netrhovej povahy). Aby bol vylúčený vplyv zmien cien, je vyjadrený v stálych cenách (priemerné ceny roka 1995).

Rast alebo pokles HDP v stálych cenách charakterizuje o koľko percent reálne stúpol respektíve klesol HDP v sledovanom období (napr. štvrťrok sledovaného roka) oproti rovnakému obdobiu predchádzajúceho roka. V prípade stálych cien je HDP očistený o vplyv inflácie.

HDP je možné vyčíslť prostredníctvom niekoľkých metód ako je **výrobná metóda**, pri ktorej sa HDP vypočíta ako súčet pridanej hodnoty za celú ekonomiku, imputovanej produkcie bankových služieb, dane z pridanej hodnoty a čistých daní na dovoz (2, str. 36), **spotrebná metóda** - HDP je súčet konečnej spotreby domácností, konečnej spotreby neziskových inštitúcií slúžiacich domácnostiam, konečnej spotreby štátnej správy, tvorby hrubého fixného kapitálu, zmeny stavu zásob a salda vývozu a dovozu výrobkov a služieb.

Tieto dve metódy používa Štatistický úrad Slovenskej republiky (ŠÚ SR). Okrem nich sú v teórii makroekonómie rozpracované: **metóda toku produktov** - HDP sa vypočíta ako súčet spotreby domácností, tvorby hrubého fixného kapitálu, nákupov vlády a čistého vývozu a **metóda toku príjmov** - HDP je vyčíslený ako súčet hrubých miezd, nájomného a renty, úrokov, odpisov, hrubého zisku veľkých a malých organizácií a nepriamych daní.

1. Tempo rastu HDP v Slovenskej republike a vo vybraných štátoch strednej a východnej Európy

Slovenská republika, podobne ako prevažná časť štátov strednej a východnej Európy, je súčasťou Európskej Únie. V nasledujúcej časti príspevku pojednávame o ekonomickej situácii vybraných členských štátov EÚ a kandidátskych štátov, kam patrí Bulharsko, Chorvátsko, Rumunsko a Turecko.

Podľa bankových analytikov bola v roku 2003 vo väčšine krajín strednej a východnej Európy hlavným zdrojom tvorby HDP spotreba, najmä spotreba domácností.

V roku 2004 došlo k podstatnej zmene, kedy sa takmer o polovičný podiel na ekonomickom raste zaslúžili fixné investície. Reálny rast HDP vybraných štátov Európy je uvedený v nasledujúcej tabuľke. V ôsmich členských štátoch priemerná hodnota tempa

ekonomického rastu dosiahla takmer 5% a v kandidátskych štátoch to bolo až 6,6%. Najvyššie tempo rastu dosahovalo Lotyšsko (8,7%) a najnižšie Česká republika, kde hodnota tohto ukazovateľa bola 3,6%. Z kandidátskych štátov najlepšie výsledky dosiahlo v roku 2004 Rumunsko. Podobný vývoj sa očakáva aj v nasledujúcom období.

Podľa Bank Austria Creditanstalt sa v členských štátoch strednej a východnej Európy v roku 2005 predpokladá spomalenie tempa ekonomického rastu na úroveň 4,3 % a v kandidátskych štátoch na 4,8 %. V roku 2006 je predikované zlepšenie situácie a rast sa zvýši na 4,5% resp. 5,6%.

Tab. 1: Rast HDP štátov EÚ v 1. a 2. štvrtroku 2005 (medziročná zmena v %)

Štát	HDP (reálny rast v %)		
	2004*	2005**	2006**
Estónsko	6,3	6,0	5,8
Lotyšsko	8,7	7,0	6,5
Litva	6,5	6,5	6,0
Poľsko	5,5	4,3	4,7
SR	5,2	4,6	4,8
Slovinsko	4,2	3,8	4,0
ČR	3,6	3,7	3,8
Maďarsko	3,9	3,8	4,0
Bulharsko	5,6	5,3	6,0
Chorvátsko	3,7	3,5	4,0
Rumunsko	8,3	5,2	6,1
ČŠ 8	4,9	4,3	4,5
KŠ 3	6,6	4,8	5,6

Vysvetlivky:

* odhad

** predpoveď

ČŠ – vybraných 8 členských štátov

KŠ – kandidátske štáty

Zdroj: HVB Bank Slovakia, a.s.

O pomere HDP na obyvateľa meraného v parite kúpnej sily v členských štátoch EÚ a v štyroch kandidátskych štátoch k priemeru EÚ25 štátov, vypovedá tabuľka č.2. Treba zdôrazniť, že tento ukazovateľ nie je úplne porovnateľný medzi jednotlivými štátmi, pretože nie všetky štatistické úrady využívali v sledovanom období systém FISIM - produkcia nepriamo meraných služieb finančného sprostredkovania (nie je členená podľa odvetví ekonomickej činnosti). Tento sa začal používať od roku 2005 a to aj v Slovenskej republike. Štáty, ktoré začali využívať tento systém oznámili korigovanú zmenu smerom nahor medzi 0,5 % až 2,0%.

Tab. 2: HDP na obyvateľa v PKS, EU 25 = 100

Štát	2003	2004
EÚ 25 štátov	100	100
EÚ – 15 štátov	109	109
EMU – 12 štátov	107	107
Belgicko	119	119
Cyprus ¹	81	84
ČR ¹	68	71
Dánsko	121	122
Estónsko	48	51
Fínsko	112	113
Holandsko	125	125
Francúzsko	112	110
Grécko ¹	81	82

Írsko	135	138
Litva	45	48
Lotyšsko	41	43
Luxembursko ¹	219	227
Maďarsko	60	60
Malta ¹	72	69
Nemecko	109	109
Poľsko	47	49
Portugalsko	73	72
Rakúsko	121	123
SR ¹	52	52
Slovinsko	76	79
Španielsko	98	98
Švédsko	116	118
Taliansko ¹	106	103
Veľká Británia ¹	117	117
Bulharsko	30	30
Chorvátsko*	45	46
Rumunsko	29	31
Turecko	27	29

Vysvetlivky:

* hodnota očakávaná Eurostatom

¹ – štáty ktoré v sledovanom období nevyužívali FISIM

PKS – Parita kúpnej sily

Zdroj: Eurostat

HDP na obyvateľa v Luxembursku, vyjadrený v PKS bol v roku 2004 viac než dvojnásobok priemeru EÚ25. Írsko bolo okolo 40% nad priemerom a Holandsko, Rakúsko, Dánsko, Belgicko, Švédsko a Veľká Británia okolo 20% nad priemerom. V prípade Fínska, Francúzska a Nemecka to bolo okolo 10% nad európskym priemerom 25 štátov. Taliansko a Španielsko dosahovali úroveň zhodnú s priemerom.

Medzi štáty, ktoré dosahovali 20% podpriemer EÚ25 patrili Cyprus, Grécko a Slovinsko. O niečo horšie (30% pod priemerom) na tom bolo Portugalsko, Česká republika, a Malta. V prípade Maďarska to bolo až 40%. Slovenská republika, Estónsko, Poľsko a Litva dosahovali úroveň pod polovicou priemeru. Sledovaný ukazovateľ v prípade Lotyšska bol 45% pod priemerom EÚ 25.

2. Tvorba HDP podľa výrobných metód

Vzhľadom k zameraniu príspevku sa budeme venovať výpočtu HDP prostredníctvom výrobných metód. V tabuľke č.3 sú údaje o tvorbe HDP v Slovenskej republike pomocou tejto metódy.

Tab. 3: Tvorba hrubého domáceho produktu a jeho zložiek v mil. Sk bežných cien, indexy

Ukazovateľ	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
HDP	781 437	844 108	934 079	1 009 839	1 098 658	1 201 196	1 325 486
indexy v b.c., romr *= 100	109,6	108,0	110,7	108,1	108,8	109,3	110,3
Produkcia	1 834 803	1 923 969	2 203 529	2 391 606	2 594 657	2 868 034	3 088 573
indexy v b.c., romr* = 100	107,1	104,9	114,5	108,5	108,5	110,5	107,7
Medzispotreba	1 138 143	1 170 365	1 375 382	1 482 181	1 610 223	1 785 510	1 891 776
indexy v b.c., romr *= 100	106,1	102,8	117,5	107,8	108,6	110,9	106,0
Hrubá pridaná hodnota	696 660	753 604	828 147	909 425	984 434	1 082 524	1 196 797
indexy v b.c., romr *= 100	108,8	108,2	109,9	109,8	108,2	110,0	110,6

Podiel Hrubej pridanej hodnoty na HDP (%)	89,15	89,28	82,81	90,06	89,61	90,12	90,29
Čisté dane z produktov	84 777	90 504	105 932	100 414	114 224	118 672	128 689
indexy v b.c., romr *= 100	117,6	106,8	117,0	94,8	113,8	103,9	108,4

Poznámky: * romr = rovnaké obdobie minulého roka
metóda ESNÚ 95, podľa štvrťročných národných účtov

Zdroj: ŠÚ SR, vlastné prepočty

V prípade výrobných metód sa pridaná hodnota svojim podielom (okolo 90%) zúčastňuje na tvorbe HDP v najväčšom rozsahu. V sledovanom období hodnota tohto ukazovateľa dosiahla najvyššiu úroveň v roku 2004 (90,29%). V období rokov 1998 až 2004 bol zaznamenaný rastúci trend hrubej pridanej hodnoty. Oproti roku 1998 vzrástla hrubá pridaná hodnota v bežných cenách o takmer 500 mld. Sk, čo v percentuálnom vyjadrení predstavuje 65,5%.

Z údajov z predchádzajúcej tabuľky je zrejmý celkový rast HDP v bežných cenách. HDP v trhových cenách predstavuje konečný výsledok činnosti rezidentských jednotiek. Predstavuje tú časť hrubej produkcie, ktorá už neslúži k výrobe ďalších výrobkov, čiže vchádza do konečnej spotreby.

V roku 1998 dosahoval HDP v dôsledku vysokej úrovne domáceho dopytu pomerne vysoké tempo rastu. V rokoch 1999 – 2000 sa rast ekonomiky spomalil, čo bolo spôsobené najmä poklesom vplyvu reálnych miezd a domáceho dopytu. Oživenie ekonomického rastu súviselo najmä s rastúcou úrovňou spotreby a investícií.

3. Hrubá pridaná hodnota, jej vývoj v Slovenskej republike a Európskej únii

Hrubá pridaná hodnota je bilančnou položkou a zistí sa odpočtom medzispotreby od hrubej produkcie jednotlivých sektorov alebo odvetví. Na úrovni firmy sa vecne skladá z nákladov na mzdy, sociálnych nákladov, finančných nákladov, zisku a dane. Na úrovni národného hospodárstva pridáme DPH, spotrebné dane, clo, dovoznú prirážku a prírastok zásob. (3, str. 30)

V príspevku budeme ďalej analyzovať odvetvovú štruktúru slovenskej ekonomiky na základe pridanej hodnoty a porovnáme ju s údajmi štátov Európskej únie.

V tabuľke č.4 sú uvedené údaje agregované do troch kategórií podľa Odvetvovej klasifikácie ekonomických činností od roku 1998 až po rok 2003:

- **Pôdohospodárstvo (A+B):** poľnohospodárstvo, poľovníctvo a lesné hospodárstvo; rybolov a chov rýb.
- **Priemysel a stavebníctvo (C až F):** ťažba nerastných surovín; priemyselná výroba; výroba a rozvod elektriny, plynu a vody; stavebníctvo.
- **Služby (G až P):** veľkoobchod a maloobchod, oprava motorových vozidiel, motocyklov a spotrebného tovaru; hotely a reštaurácie; doprava, skladovanie a spoje; peňažníctvo a poisťovníctvo; nehnuteľnosti, prenajímanie a obchodné služby, výskum a vývoj; verejná správa a obrana, povinné sociálne zabezpečenie; školstvo; zdravotníctvo a sociálna starostlivosť; ostatné verejné, sociálne a osobné služby; súkromné domácnosti s domácim personálom.

Tab. 4: Štruktúra hrubej pridanej hodnoty v SR podľa odvetví, mil. Sk, bežné ceny

Rok	Pôdohospodárstvo A+B		Priemysel a stavebníctvo C až F		Služby G až P		FISIM		Spolu
	mil. Sk	% podiel	mil. Sk	% podiel	mil. Sk	% podiel	mil. Sk	% podiel	mil. Sk
1998	37 615	5,4	241 221	34,6	427 549	61,4	- 9 725	- 1,4	696 660

1999	35 432	4,7	262 686	34,9	461 700	61,3	- 6 214	- 0,8	753 604
2000	38 915	4,7	283 145	34,2	516 217	62,3	- 10 130	- 1,2	828 147
2001	44 943	4,9	301 494	33,2	576 668	63,4	- 13 680	- 1,5	909 425
2002	44 637	4,5	313 288	31,8	644 128	65,4	- 17 619	- 1,8	984 434
2003	43 677	4,0	350 964	32,4	709 012	65,5	- 21 129	- 2,0	1 082 524
2004	48 151	4,0	393 471	32,9	784 598	65,6	- 29 423	- 2,5	1 196 797

Zdroj: ŠÚ SR, vlastné prepočty

Hrubá pridaná hodnota v základných cenách, uvedená v predchádzajúcej tabuľke, je vypočítaná ako rozdiel medzi produkciou v základných cenách a medzispotrebou v kúpnych cenách. Produkcia pozostáva z produktov vytvorených počas bežného účtovného obdobia a medzispotreba sa skladá z hodnoty výrobkov a služieb spotrebovaných vo výrobnom procese ako vstupy, s vylúčením investičného majetku, ktorého spotreba je zachytená ako spotreba fixného kapitálu.

Vplyvom štrukturálnych zmien v ekonomike SR sa mení podiel jednotlivých odvetví na tvorbe pridanej hodnoty. V období rokov 1998 – 2004 bol zaznamenaný pokles v odvetví pôdohospodárstva o 1,4 percentuálneho bodu. V období od roku 1998 až po rok 2002 odvetvie priemyslu a stavebníctva pokleslo z 34,6% na 31,8%, čo bolo spôsobené najmä poklesom v odvetví priemyslu pri súčasnom náraste finančných a obchodných služieb. V ďalších rokoch tento podiel mierne vzrástol. Odvetvie služieb má na štruktúre pridanej hodnoty podľa odvetví najväčší podiel. Priemerná hodnota ukazovateľa pridanej hodnoty v sledovanom období v odvetví služieb je 63,6 %.

Čo sa týka služieb, najvyšší prírastok v rokoch 1998 až 2002, ako vyplýva z tabuľky č.5, bol v kategórii Finančných služieb, kde hodnota tohto ukazovateľa vzrástla o 3,7 percentuálneho bodu.

Tab. 5: Štruktúra pridanej hodnoty SR v odvetví služieb (% , bežné ceny)

Rok	1998	1999	2000	2001	2002
Služby spolu	60,5	60,7	62,4	63,7	63,7
Obchodné služby	26,9	26,9	27,6	28,9	26,8
Finančné služby	17,5	18,1	19,9	19,9	21,2
Verejné služby	16,1	15,7	14,9	14,9	15,7

Zdroj: NBS

Hrubá pridaná hodnota, podobne ako HDP, je indikátorom ekonomickej situácie v každom štáte. Od HDP sa odlišuje tým, že berie ohľad na novovytvorenú hodnotu, ktorá je v cenách výrobcov.

V tabuľke č. 6 sa nachádzajú údaje o percentuálnej zmene hrubej pridanej hodnoty v jednotlivých štátoch EÚ. Prvý údaj predstavuje percentuálnu zmenu hrubej pridanej hodnoty k predchádzajúcemu obdobiu.

Druhý údaj vyjadruje percentuálnu zmenu hrubej pridanej hodnoty podľa odvetvového členenia (C až E), konkrétne ťažba nerastných surovín, priemyselná výroba, výroba a rozvod elektriny, plynu a vody. Údaje pochádzajú z Eurostatu, ktorý ich spracoval podľa Metodiky národných účtov. Túto kategóriu sme uviedli vzhľadom k dostupnosti údajov o štátoch EÚ a k sledovanému časovému radu rokov 1998 až 2004.

Tab. 6: Hrubá pridaná hodnota v štátoch EÚ (% zmeny k predchádzajúcemu obdobiu)

Štát	1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004	
	HPH	C - E	HPH	C - E	HPH	C - E	HPH	C - E	HPH	C - E	HPH	C - E	HPH	C - E
EÚ 25 štátov	3,0	2,6	2,8	2,2	3,9	4,4	2,0	0,4	1,2	- 0,1	1,2	0,3	2,5	2,6
EÚ – 15 štátov	3,0	2,6	2,8	2,1	3,9	4,3	1,9	0,5	1,2	- 0,2	1,1	0,0	2,3	2,3
EMU – 12 štátov	2,9	2,9	2,7	2,1	3,8	4,7	2,0	1,2	1,0	- 0,1	0,7	0,2	2,2	2,4
Belgicko	1,9	0,6	2,8	0,4	3,7	4,6	1,6	-0,4	1,4	0,1	1,1	- 1,0	1,9	2,3
Cyprus	5,0	3,2	4,8	1,2	5,1	1,9	4,1	0,9	2,1	2,9	1,9	2,9	3,8	1,2
ČR	- 0,6	- 9,8	1,4	8,8	4,3	7,1	2,1	-5,0	1,8	7,8	3,0	6,3	4,6	3,2
Dánsko	1,9	0,3	2,9	2,0	4,4	3,9	0,7	-0,2	0,5	- 1,6	0,7	- 1,2	1,5	-1,4
Estónsko	4,7	1,9	0,4	- 3,7	7,8	13,8	6,4	8,6	6,9	12,8	6,5	10,3	7,5	8,6
Fínsko	4,8	6,8	3,6	5,3	5,6	11,0	1,2	0,3	2,1	2,1	1,9	1,1	3,6	5,3
Holandsko	4,2	2,2	4,0	1,4	3,5	3,5	1,6	0,4	0,2	0,9	0,0	- 1,4	1,7	2,0
Francúzsko	3,6	5,2	3,3	3,0	3,9	- 6,0	2,0	2,1	1,2	0,5	0,7	- 0,2	2,3	1,3
Grécko	3,9	5,9	2,1	2,3	4,4	5,3	5,4	3,0	3,1	2,7	5,8	3,7	4,7	- 0,6
Írsko	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Litva	7,3	11,8	- 1,6	- 4,6	3,8	5,4	5,6	12,4	6,8	4,6	10,5	16,0	7,0	10,4
Lotyšsko	4,9	3,5	3,7	- 5,7	6,9	4,4	8,3	9,7	6,5	8,1	7,1	6,0	10,0	7,3
Luxembursko	6,9	0,7	6,0	1,9	7,7	6,9	2,4	1,0	2,5	2,0	2,6	2,6	3,5	4,2
Maďarsko	4,7	7,7	4,1	7,1	3,2	6,4	4,6	0,4	3,5	0,3	2,7	5,1	4,9	4,9
Malta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nemecko	2,1	1,3	1,9	0,8	3,7	6,3	1,5	1,1	0,3	- 1,6	- 0,1	1,0	2,1	4,4
Poľsko	4,8	4,1	4,3	3,1	3,9	6,5	1,2	-0,3	1,3	- 0,2	3,6	6,3	5,1	9,7
Portugalsko	3,9	3,7	3,3	0,8	3,9	3,3	2,1	0,8	0,7	- 1,0	- 0,7	0,4	1,7	0,4
Rakúsko	3,9	4,1	3,0	5,4	3,8	6,1	0,9	3,0	1,0	1,5	1,5	0,0	2,4	4,4
SR	3,3	3,2	0,9	5,1	1,8	- 1,5	5,9	3,8	4,3	- 1,3	5,3	9,1	6,1	11,5
Slovinsko	3,6	2,6	4,8	2,8	4,6	8,4	3,2	4,8	3,9	4,7	2,7	3,5	4,1	4,1
Španielsko	4,2	4,7	4,5	5,0	5,0	4,2	3,6	2,7	2,5	1,0	2,6	1,0	3,0	0,6
Švédsko	3,7	6,8	4,6	8,0	4,8	8,1	0,9	-1,5	1,9	4,6	1,7	2,8	3,9	9,3
Taliano	1,3	1,8	1,7	0,3	3,5	2,3	4,8	-0,2	0,6	- 0,3	0,3	- 1,0	1,3	0,3
Veľká Británia	3,7	1,0	2,9	1,2	3,8	1,9	2,1	-1,8	1,7	- 2,3	2,6	- 0,8	3,4	1,1
Bulharsko	2,8	-	1,8	-	5,0	-	3,9	-	5,0	-	4,2	-	5,4	-
Chorvátsko*	3,4	-	- 0,9	-	1,9	-	4,2	-	- 13,0	-	- 16,4	-	- 20,0	-
Rumunsko	-	-	- 0,4	-	2,2	-	7,3	-	4,4	-	4,8	-	-	-
Turecko	3,1	-	- 4,5	-	7,2	-	- 7,6	-	7,6	-	5,6	-	8,8	-

Zdroj: Eurostat

Najvyšší prírastok hrubej pridanej hodnoty (ďalej HPH) v roku 1998 oproti predchádzajúcemu roku bol zaznamenaný v Litve (7,3%), v SR to bolo 3,3% a za EÚ15 bol tento prírastok na úrovni 3,0%. Naopak pokles na úrovni -0,6% zaznamenala ČR.

V roku 1999 najvyšší prírastok HPH bol v Luxembursku (6,0%), V SR to bolo 0,9% a výsledok 2,8% bol za priemer EÚ15. Spomedzi súčasných kandidátskych štátov najhorší výsledok malo Turecko, kde HPH vykazovala záporný prírastok (- 4,5%).

Čo sa týka roku 2000 najvyšší prírastok HPH dosiahlo Estónsko (7,8%), EÚ15 (3,9%) a najnižší bol v SR (1,8%).

V roku 2001 najvyšší prírastok HPH bol 8,3 % v Lotyšsku, 5,9% v SR, 1,9% - priemer EÚ15 a najnižšia hodnota -7,6 % patrila Turecku.

V nasledujúcom roku (2002) najvyšší podiel HPH bol zaznamenaný Estónskom (6,9%), v SR vzrástla HPH o 4,3%, kým priemer EÚ15 bol iba 1,2%. Najnižší prírastok iba 0,2% dosiahlo Holandsko.

Rok 2003 bol posledným rokom pred vstupom nových členských štátov do EÚ a v tomto roku najlepšie výsledky vykazovala Litva (10,5%), v prípade SR to bolo 5,3% a EÚ15 len 1,1% . Spomedzi vtedajších členov EÚ15 najhoršie výsledky (-0,7%) zaznamenalo Portugalsko, kým súčasný kandidátsky štát Chorvátsko zaznamenalo prepád o - 16,4%.

V poslednom sledovanom roku, ktorým bol rok 2004, 10%ný rast HPH vykázalo Lotyšsko. V SR bol prírastok 6,1%, čo je podstatne vyšší prírastok aký vykázala EÚ15 (2,3%) a rovnako i v prípade EÚ25 (2,5%).

Ak sa pozrieme na vývoj percentuálnej zmeny hrubej pridanej hodnoty vybraných kategórii C až E Odvetvového členenia (druhý stĺpec v každom roku v tabuľke č.6), zistíme, že v štyroch zo siedmich sledovaných rokoch najvyššie prírastky zaznamenala Litva, nasledovaná Estónskom (2 roky) a jedenkrát to bolo v prípade ČR.

Čo sa týka negatívnych prírastkov je zaujímavé, že ČR v dvoch zo siedmich rokov mala najhoršie výsledky. V poslednom roku 2004 najnižší prírastok, ktorý bol záporný dosiahlo Dánsko (-1,4%).

Čo sa týka výsledkov za EÚ či už 15 alebo 25 členských štátov, v každom roku bol zaznamenaný rast, okrem roku 2002, kde boli výsledky záporné (-0,2 % resp. -0,1%).

Zhrnutie

Na medzinárodné porovnávanie ekonomickej úrovne krajín sa používa ukazovateľ HDP, ktorý je prepočítaný na jedného obyvateľa, vyjadrený v USD, EUR alebo v PKS (parite kúpnej sily). Podstatnou časťou HDP je podľa výrobnnej metódy pridaná hodnota.

Pridaná hodnota je jedným z hlavných kritérií výkonnosti ekonomiky, regiónov, odvetví i firiem. Vyjadruje v syntetickej podobe účinnosť použitia výrobných faktorov a ďalších inštitucionálnych faktorov v ekonomike. Zvyšovanie podielu pridanej hodnoty na hrubej produkcii je predpokladom udržania vysokého tempa rastu ekonomiky a tým aj rastu celkovej ekonomickej úrovne štátu a jeho regiónov.

Použitá literatúra:

BARÁNIK, M.- FARKAŠOVSKÁ, M. - HABÁNIK, J. - MASÁROVÁ, J.: Praktická makroekonómia. Trenčianska univerzita A. Dubčeka Trenčín, 2005. ISBN 80-8075-080-7
BARÁNIK, M.- HABÁNIK, J.: Makroekonómia. Trenčianska univerzita A. Dubčeka Trenčín, 2004. ISBN 80-8075-043-2
BARÁNIK, M.- HABÁNIK, J.: Základy makroekonómie. IRIS, Bratislava, 2002, ISBN 80-89018-45-9
HUSÁR, J.: MAKROEKONÓMIA, KARTPRINT, Bratislava, 1998. ISBN 80-88870-08-9.
IVANOVÁ, E.: Vplyv priamych zahraničných investícií na ekonomiku Slovenska, In: Acta academica trenčiniensis, č. 3/2004, Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne, 2004. ISBN 80-8075-026-2
LISÝ, J.: Výkonnosť ekonomiky a ekonomický rast, 1999: Makroekonómia 1, 1.vyd. - ISBN 80-88715-55-5
VOJTOVIČ, S. – KRAJŇÁKOVÁ, E.: Nezamestnanosť a ekonomický rast. In: Sociálno-ekonomická revue, 2003. č. 1, s 84 – 91. ISSN 1336-3727
www.casopisinvestor.sk
www.nbs.sk
www.sme.sk
www.statistics.sk
www.upsvar.sk

Kontakty:

Ing. Katarína Adámková
Katedra mikro a makroekonómie
Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov
Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne
Študentská 2, 911 50 Trenčín
Tel.: 032 7400 306
E-mail: adamkova@tnuni.sk

Ing. Jana Masárová
Katedra mikro a makroekonómie
Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov
Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne
Študentská 2, 911 50 Trenčín
Tel.: 032 7400 687
E-mail: masarova@tnuni.sk

Ing. Petra Langerová
Katedra verejnej správy
Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov
Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne
Študentská 2, 911 50 Trenčín
Tel.: 032 7400 402
E-mail: langerova@tnuni.sk

MARKETING V PROCESU ZMĚN

Úvod

S nástupem 21. století se situace na trhu celosvětově výrazně změnila a stále se mění. Dynamika těchto změn se neustále zvyšuje, což klade na podnikatelské subjekty nové, odlišné a přitom zcela zásadní požadavky. Důsledkem toho je, že i marketing se dostává do procesu zásadních a rychlých změn. Akcelerátorem těchto změn v marketingu je posun od ekonomiky hmotných statků k informační ekonomice jako prostředku spojeného s růstem výkonnosti a úspěšnosti firem na trhu.

Ve svém příspěvku bychom se chtěli zamyslet nad některými z těchto změn jak v prostředí, tak v ekonomice a na trhu. V této souvislosti se nabízí řada otázek. Jaký obecný vliv bude mít neustálý nárůst této informační ekonomiky? Jaké jsou klíčové rozpory, rozdíly a hranice v marketingu, které jsou ovlivněny změnami? A jak bude marketingová praxe ovlivněna každou z nich? Možno konstatovat, že tyto velké změny zruší staré jistoty a vytvoří novou budoucnost, vedoucí k éře nepredikovatelné nejistoty.

Žijeme v éře informací. Výsledné efekty firem jsou předmětem úsudků a odhadů, které nemohou být ověřeny zkušeností. Některé změny jsou již dnes zřetelné, např. outsourcing, partnering a aliance. Tyto a jim podobné změny posouvají firmy dál od byrokratických modelů řízení směrem k více (rádoby) síťovým strukturám. Nepochybně se změny odrazí jak v řízení marketingu a organizaci marketingových oddělení, tak v kupním a spotřebním chování zákazníků. Proces přechodu k informační ekonomice je již nastartován.

Takže je nutno zkoumat vliv tohoto přechodu na marketing a konstatovat, že jakmile se dosavadní hranice překročí, zmizí a nahradí je další. Přesný výsledek nemůže být v současné době odhadován. Nastává tedy období velké nejistoty pro marketingovou praxi, ale i pro její teoretické zázemí. Používáme termín „hranice“ v obecném slova smyslu pro praktické vymezení rozdílů, které se týkají myšlenek, symbolů, jazyku, zvyklostí, standardů, pravidel, omezení a procesů. Tyto tvoří prostředí firmy a pokud se toto podnikatelské prostředí mění, nutno se těmto změnám přizpůsobit.

1. Od hmotných statků k informacím

Přechod od ekonomiky hmotných statků k informační ekonomice s sebou přináší především zásadní změnu v umístění ekonomické hodnoty firmy. Zkrátka řečeno, ekonomická, psychologická a sociální hodnota firmy je umístěna méně a méně na hmotné úrovni a více ve virtuální sféře informací a myšlenek. Mnozí význační autoři jako Bell (1973) a Emery a Trist (1973) predikovali nebezpečí této postindustriální ekonomiky, jejímiž

charakteristickými rysy jsou růst služeb a informací jako kritických nositelů industriální hodnoty. Ústřední role znalostí byla ke konci 20. století výstižně ilustrována slovy T. A. Wilsona, ředitele Boeingu, který prohlásil, že konečným výsledkem podnikání budou znalosti (Achrol, 1991). Znalosti jako nositelé fyzických hodnot, procesů a technik se stávají méně a méně zdroji udržitelné konkurenční výhody. Přeměna z materiální hodnoty k informační hodnotě je doprovázena změnou v zaměření kapitálových výdajů a je znázorněna v tab. č. 1.

Proces přeměny ekonomiky si vyžádal konvergenci procesu výroby a procesu přepravy. Existuje zajímavá paralela s procesem industrializace. Prosté automatizování výroby a zvyšování jejího rozsahu nemohlo vytěžit veškeré výhody průmyslové revoluce. Protože spotřebitelé byli široce rozptýleni, uplatňování ekonomiky masové produkce a tudíž výhod z této revoluce vyžadovaly vznik efektivních dopravních systémů s širokým geografickým pokrytím – a to železnici. Informační revoluce má přímou paralelu s tímto sblížením. Počítače již existovaly dlouho, ale vývoj a využití síťového spojení počítačů navzájem je spíše tématem současnosti. Když vezmeme v potaz radiové spojení a telefonní přístroje nebo nástup internetu a World Wide Webu, dochází především k nárůstu informační kapacity a možnosti jejího zpracování. Nepochybně objevení se všudypřítomné celosvětové sítě bude mít silný dopad jak na teorii, tak na praxi v marketingu, jak bude vysvětleno později.

Tabulka 1. **Hmotné statky a symboly**

Materie a symboly		
	<i>Éra materiálů</i>	<i>Éra informací</i>
Přírodní suroviny (<i>obsah</i>)	Fyzické zboží & služby	Informační zboží, služby & zkušenosti
Zpracování (<i>přeměna – transformace</i>)	Zařízení (která zpracovávají materiály/energii)	Počítače (které zpracovávají symboly)
Přesun (<i>převod – přemístění</i>)	Přeprava (materiálů/energie)	Telekomunikace (symbolů/znaků)

S přechodem k této informační ekonomice se stávají hranice a rozdíly důležitými. Stále více bude ležet zdroj konkurenční výhody ve využití těchto změn. Např. Arthur (1996) poukázal na to, že ekonomiky tradičně používaly efektu z hromadné výroby jako konkurenční výhody. Mnohé na informacích založené produkty tyto předpoklady zatím nenaplnují. Spíše jsou předmětem pro stejné nebo dokonce rostoucí příjmy tzv. „síťové ekonomiky“, kde úspěch produktu může být obrovský, ale s malým nebo žádným ohrožením ostatních konkurentů.

Takové podmínky mohou vytvořit velikou konkurenční asymetrii, jak bylo vyzorováno v sektoru mikroprocesorů a softwarů průmyslu osobních počítačů. Na těchto high-tech trzích je význam vytvoření standardů (vytvoření nových rozdílností) tak vysoký, že vedoucí konkurenti jdou v mnoha případech až na hranice technologických a ekonomických možností, aby se pokusili ochránit příležitost, a vytvořili tak nové (běžné) standardy. Jako spotřebitelé automaticky očekáváme výhody za to, že budeme podporovat informační standard a jeho nárůst ve 21. století. Dokonce když nárůst informací ruku v ruce s materiálními statky dal vznik novým standardům, tak budou tradiční hranice které vznikly historicky zrušeny.

2. Marketing - rušení hranic

Ekonomická triáda firem, nabídky a zákazníků existuje již dlouho. Stavíme-li na této triádě, můžeme vidět úspěšně se měnící hranice, které leží uvnitř a mezi každým z těchto prvků. Je to znázorněno na obrázku č. 2. Vnitřní šipky napovídají, že rozdíly mezi těmito třemi prvky nejsou ostré, ale jako by byly v mlze neboli fuzzy. Tři prvky a dva způsoby dohromady tvoří šest cest, na kterých jsou tradiční možnosti a omezení marketingu revidovány novou informační érou. Třemi prvky jsou firmy, zákazníci a nabídka; dva způsoby jsou *uvnitř* (v rámci) prvků a *mezi* (vždy mezi dvěma sousedními navzájem) prvky. Jdeme-li ve směru hodinových ručiček, identifikujeme nejdříve změny každého z prvků, potom změny mezi firmami a zákazníky, zákazníky a nabídkou a nabídkou a firmami. Změny jsou shrnuty v tabulce č. 2 a každá ze šesti buněk je rozpracována níže.

Tabulka 2. **Změny uvnitř a mezi firmami, zákazníky a nabídkou**

	<i>Firmy</i>	<i>Zákazníci</i>	<i>Nabídka</i>
Uvnitř (a mezi sousedními navzájem) ...	Diferencovaný marketing, informačně-disagregované firmy, učení jako konkurenční výhoda, převody peněz do investic, přerozdělování, aliance, co-ventures, sítě, clustery	Informační komunity, spotřebitelé definovaní podle hodnot srov. místo, rostoucí nestálost zákaznickova vkusu a preferencí, touha po autonomii, sdílení informací s ostatními zákazníky	Migrace hodnoty k nehmotným produktům (služby, zkušenosti, transformace), zkrácený poločas nabídky, nabídky v reálném čase
	<i>Firmy & zákazníci</i>	<i>Zákazníci & nabídka</i>	<i>Nabídka & firmy</i>
Mezi (dvěma) ...	Nárůst síly spotřebitele, spotřebitelé jako partneři, zaměstnanci jako zákazníci, globální zákazníci a globální firmy	Zákazníci jako spolu-tvůrci, přenos názorů (emocí), srov. přeprava osob (transport), srov. přeměna názorů (vzdělání), srov. formování těla (oděvy), srov. přenos názorů (rozhovory), srov. přeměna lidského těla (kontakt), firmy jako formovači ovlivňující zákazníky	Firmy jako nabídky, nabídky jako firmy Jednotná firemní identita

2. 1 Uvnitř prvků

2. 1. 1 Uvnitř a mezi firmami

S nárůstem informační ekonomiky se *myšlenky*, které utvářejí praxi stávají důležitějšími než jejich *fyzické* ztělesnění. Toto má dva důsledky: Ve firmách roste počet

zpracovatelů informací rychleji než zpracovatelů materiálu a rozmístění *oddělení* v organizaci se začalo přerozmísťovat podle organizační *filozofie*.

Za prvé, posun od materiálů k informacím, znalostem a schopnostem se učit se staly primárními zdroji konkurenční výhody pro tržně zaměřené firmy. Firmy se stále více zaměřují na řízení znalostí než na řízení materiálových toků a více na učení než na výrobu. Více než kdy jindy se zpracovávají informace spíše než materiál.

Za druhé, uvnitř firmy je na jedno místo vázané umístění marketingového oddělení stále více nahrazováno souborem myšlenek a hodnot, které v sobě obsahují marketingovou filozofii. Po většinu 20. století to pohledu marketingovému oddělení stačilo; nyní, když se konkurence intenzifikuje, budou firmy, které neumějí vyřešit své marketingové problémy hledat pomoc v delegování úkolů na tradiční marketingová oddělení. Uznání tohoto již vede k růstu společného volání po změnách ve způsobu marketingového myšlení. Změna bude znamenat mnohé obtíže v implementaci, protože je spojena se změnou postojů. Jak objevil ve spolupráci s Kraft General Foods McKinsey (Boehm a Phipps, 1996):

Zdroje zákaznickovy hodnoty již nejsou pouze založeny na marketingu. Veškeré řízení, od výzkumu, vývoje a výroby k marketingu, přes obal, značku, cenu, distribuci a komunikaci (tedy celý marketingový mix) je základem k nabídce zákazníkům.

V prostředí, o kterém nyní diskutujeme, je změna v roli marketingu nevyhnutelná. Lehman a Jocz (1997) poznamenávají, že „zaměření se na zákazníky je nyní nejméně diskutované téma lidmi z výzkumu a vývoje, designu, oddělení kvality, provozu a dokonce i financí“. Zatímco je to potenciálně velmi dobré pro obchod, není to už tak výhodné pro funkci marketingu jako takového. Marketing se musí stát základní podnikatelskou filozofií všech pracovníků firmy. Paradoxem je, že jestli marketingové dovednosti pronikají firmou, což může být chvályhodné, je zde nebezpečí, že specifitější a specializované dovednosti spojované s prvotřídním oddělením marketingu mohou atrofovat. Prolomit hranice tradiční marketingové funkce a pracovat efektivně s ostatními firemními funkcemi bude vyžadovat vysokou úroveň interpersonální dovednosti stejně jako holografické porozumění obchodu.

Změna, kterou produkuje informační éra mezi firmami, není zdaleka tak dramatická. Termíny jako rozdělení úspor z účtu do investic, aliance, co-ventures, spin-ins, spin-outs, síťové organizace a clustery jsou reprezentanty rozvíjejícího se slovníku, který odráží tyto měnící se vztahy v celém průmyslu a mezinárodně. S nárůstem informačních sítí mnohé tradiční hranice – jak prostorové, tak dočasné – mezi firmami se vytrácejí. V síťových systémech může mít zpětné zasahování zásadní vliv na tyto vztahy. Tzv. „infoprostředníci“ jako např. mysimon.com nebo quotesmith.com existují výhradně protože mají ztechnizované tyto vztahy, které mohou (z)plodit jak konkurenci, tak spolupráci. Před deseti lety se typické velké firmy zdráhaly vstoupit do joint-ventures, kooperativním dohodám a vůbec všemu, co poskytovalo méně než úplnou kontrolu. Dnes se velké firmy propojují do množství takových aliancí, nových slov jako „co-opetition“ (vzniklé ze slov cooperation and competition (spolupráce a konkurence – tedy něco jako „spolu-rence“) byly vytvořeny a mnohé firmy provádějí venture kapitálové operace. *Vezměme pro ilustraci Microsoft. Během 1993 – 1999 se Microsoft propojil do 35 aliancí: 46% pro posílení vývoje a výzkumu, 52% pro spojení marketingu a 17% kvůli licencím. (Součet zde dává více než 100%, protože zde nejsou odečteny některé kombinace.)* Ovšem další způsob náhledu na tyto změny ve firemní strategii je, že odrážejí pokusy se vyhnout rostoucí nejistotě. Bez ohledu na interpretaci mění a přestavují tyto nové přístupy práci řídicích vztahů s dodavateli, zákazníky a konkurenty ve

způsobech naprosto cizích k ostatním zjednodušujícím přístupům, které byly charakteristické pro většinu minulého století.

Vertikální marketéři vystupují současně jako maloobchodník, velkoobchodník a výrobce – za účelem zrušení přechodu mezi produkty a trhy. Dell Computer, Ben&Jerry`s, Starbucks a The Body Shop všechny odmítly tradiční rozdíly jako zastaralé. Zpochybnění hodnotového řetězce v kombinaci s růstem outsourcingu a „contract manufacture“ vytváří dramaticky složitější prostředí než u tradičního průmyslu, dokonce než se tyto hranice staly málo zřetelné nebo zmizely úplně. Dosud když se staré rozdíly smazaly, vytvořily se nové. Čili když se přesouvá hodnota od materiálů k informacím, noví prostředníci se silnou značkou jako eBay, Amazon, AOL a Yahoo! narostli.

Informační ekonomika měla takřka paradoxní vliv na bariéry vstupu. Internet z počátku redukoval vstupní bariéry v mnoha průmyslových odvětvích, protože výroba nízkonákladových informativních prezentací se stala možnou pro podnikatele kdekoli na světě. Nicméně nedostatky v rozpoznání značky dosud představuje vážný problém a objevení se nových značek často znamenalo vstupní bariéry dalšího růstu. Řízení a eliminování zákaznického rizika bude najednou důležité vzhledem k úspěchu nového síťově založeného obchodu a může poskytovat příležitosti pro značkové prostředníky. Informačně založené produkty a služby budou téměř jistě získávat většinu z internetové revoluce, zatímco fyzické produkty, zejména pokud vyžadují přímou zkušenost, budou vždy vyžadovat některou formu konvenčního distribučního systému.

Tyto efekty mají mezinárodní důsledky. S růstem globálních informačních sítí, časoprostorové bariéry, které jsou pro fyzické produkty a služby skutečné, jsou irelevantní pro informační nabídku. Pod vlivem GATT a WTO, stejně jako regionálních seskupení typu NAFTA, EU a MERCOSUR, tradiční hranice, které tak jasně oddělovaly trhy se samy mlží a mizí. Růst globálních značek a marketingu jednou pro vždy mění podstatu marketingové strategie a přispívá k nezbytnosti přijmout pohled organizační spíše než (jednoho) oddělení na marketing. Globální marketing vyžaduje vysokou úroveň spolupráce a propojení v celém dodacím řetězci a marketéři nemohou dělat žádné závažné přínosy k těmto rozhodnutím, pokud se omezí na úzký pohled na svou zodpovědnost. Přínos výhod zakotvený v prvcích jako produkt (zahrnující design, nákup, výrobu, logistiku), služby (personál, tvorba designu), smluvní podmínky (finance, účetnictví) a mnoho dalších příkladů ovlivňujících firemní schopnosti všechny vyžadují přesun ve filozofii a chování na poli marketingových praktiků. General Electric proslul z těchto důvodů svým úsilím stát se „bezhraničním“ a marketér ve 21. století se musí snažit neméně.

2. 1. 2 Mezi zákazníky

Informační éra způsobuje vážné změny mezi zákazníky. S efektivním překročením prostoru pomocí globálních informačních sítí má geografie (místo) stále slábnoucí vliv jako diferenciatör zákazníků. Najednou mohou být zákazníci přehledně segmentováni podle místa; dnes však mohou být využity více abstraktní proměnné jako třeba hodnota pro primární segmentační kritéria. Amazon.com zvyšuje prodej knih čtenářům na globálním trhu. Potřeba širšího výběru knih, rychlé služby a konkurenční ceny odlišují své zákazníky, ale jejich geografické rozmístění už ne.

Navíc Internet umožnil zákazníkům se *spojit* globálně, aby zformovali informační skupiny a propojili neparalelní *výměny* informací. Sociální skupiny se formují v nespočetných

komunikačních komunitách, které přišly společně skrze společné zájmy, hodnoty, potřeby nebo cíle. Vskutku, některé online hazardní hry mají peněžní obraty v rozsahu GDP menších zemí. Everquest's informational world of Norrath má na hlavu jen o něco menší příjem než je GDP Ruska. Výměna informací dává prostor pro růst zákaznickovy síly, jako informační asymetrie mezi zákazníkem a firmou slábné. Zákazníkům je více a více umožněno si vyměňovat informace o firemních produktech, službách a skupinách společně, aby navyšovali kupní sílu a otevřeně se vyjadřovali na veřejnosti.

Nicméně jestliže jsou zákazníci častěji definováni a diferencováni podle hodnoty, stávají se tyto hodnoty stále více prchavé a předmětem většího vlivu dodavatelů. Informační svět umožňuje lidem zkoumat různé identity a průvodní hodnotové systémy, stejně jako sdílet informace o nějakém subjektu, včetně dodavatelských firem. Na příklad pro některé jednotlivce se hranice mezi veřejným a soukromým hroutí. Zdá se, že některým zákazníkům není za těžko prozradit o sobě více cestou online než někomu ve fyzickém kontaktu na trhu, zatímco ostatní reagují hledáním větší kontroly nad svými osobními informacemi.

2. 1. 3 Mezi nabízejícími

Informační éra vidí rostoucí migraci hodnoty od hmotného k nehmotnému. Tradiční produkty jsou rozvíjeny do služeb, zkušeností a řešení. Zatímco informace postupně nahrazují materiál doba nabízení je poloviční a zkracující se, s doprovázejícím nárůstem real-time nabídky. Rozdílnosti, které mají hmotné produkty (fyzický, trvalý projev nabídky), služby (pomíjivý nebo abstraktní charakter nabídky), zkušenosti (objektivní efektivnost nabídky) řešení (subjektivní pocit nabídky) se rozpadají. Produkty/ služby/ zkušenosti/ rozdílnosti v řešení jsou stále více navrhovány, aby obsahovaly směs hmotných (tradičních produktů) a nehmotných (tradičních služeb), funkcí (řešení) a zkušeností. Tudíž každý tvoří potenciální dimenzi, do které může nabídka přidat hodnotu.

Nicméně za rozpoznáním podstaty většiny nabídek stojí inovace, která zcela přesahuje tradiční produkt. Strukturální změny v ekonomice a korporátních strategiích často transformují „produkty“ do „služeb“, „služby“ do „zkušeností“ a tak podobně. Na příklad činnost prováděná výrobcem doma je typicky započítávána jako přidaná hodnota v sektoru produktu; ta samá činnost provedená outsourcingovým dodavatelem je započítána do sektoru služeb. *Protože McDonald's provozuje restaurace, klasifikuje ji vláda jako obchod služeb; avšak její strategie růstu prodeje take-home (lokální výroba za účelem pozdější spotřeby doma) byla tak úspěšná, že ve Spojených státech je 60% obratu připisováno produktům vzdáleným od místa vzniku před snědením. Protože mají naše děti narozeninové party v McDonald's nebo si hrají na jejich hřištích, je to také zahrnuto do společných výrobních „zkušeností“, které doprovázejí „produkty“ a „služby“.*

Výrobci trvalého zboží také poskytují zajímavé příklady. Výrobci komerčních tryskových motorů tvořili tradičně malý zisk z prodeje motorů; ten přicházel až z náhradních dílů a údržby. I když se kvalita a provedení zlepšovaly, příjem přicházející z těchto aktivit klesá a firmy aktivně diskutují ocenění na bázi hodinové životnosti provozu. Produkty jako u automobilů a jejich tuningové odlišení, vagónů a lokomotiv, počítačů a kopírek, žárovek a nábytku jsou nabízeny jako „služby“ tržním segmentům zahrnující zákazníky, kteří preferují se vyhnout počátečním peněžním výdajům za pronájem nebo leasing. Skutečně důležitý rozdíl je nyní rozpoznán mezi marketingem hmotných a marketingem nehmotných produktů, ale jak vám řekne každý výrobce také marketingem úspěšné značky

Konečně, poloviční životnost nabídky dramaticky klesá. Čím rychleji jsou nové informace produkovány, tím rychleji se zastarávají současné. To znamená, že informační produkty a služby zastarají mnohem rychleji než nabídky založené na materiálech, s důležitými implikacemi pro vývoj a testování produktu. Stále se zkracující cyklus řídí neúprosný pohyb směrem k nabídce v reálném čase, jak se již vyskytuje u antivirových programů. Takže paradoxně jestli informační éra vidí „konec trati“, je zároveň svědkem růstu „tyranie času – včera bylo teprve před minutou“.

2. 2 Mezi prvky

2. 2. 1 Mezi firmami a zákazníky

V historii byla ostrá hranice mezi společnostmi a zákazníky. Nyní s přechodem od fyzických k informačním produktům se stávají rozdílnosti mezi výrobcí a spotřebiteli (firmami a jejich zákazníky) mlhavějšími. Oba produkují a transformují informace vedoucí k novým formám vztahů a interakcí. Spolu-tvorba se zákazníky je rostoucí stránkou ekonomické aktivity jak v B2B tak v B2C prostředí. Rozpoznání této souhry je též skryto v mnoha výzkumech o prvotních a průkopnických efektech. Klasický marketing považoval zákaznické preference za endogenní, ale na nově se rozvíjejících se trzích je jasné, že by s nimi mělo být nakládáno jako s exogenními – pohled zejména vztahující se k Internetu. Jak poukázal Peter Drucker, zákazníci nejsou nalézáni, jsou vytvářeni a logickým napětím tohoto pojetí je spolu-tvorba hodnoty zákazníky i firmami. Důsledkem marketingu jako tvorby trhů je, že jeden firemní tržní segment je prostě cílem pro jinou firemní fragmentačně-příčinnou strategii. Tudíž otázka pro marketing již nezní „Co je můj cílový trh?“ ale „Jaké rozdíly chceme/ můžeme vytvořit, aby vytvořily nové zákazníky?“ *Britská síť supermarketů TESCO zahrnuje do seznamu více než 16 miliónů domácností ve svém věrnostním programu během svého prvního roku působení a nyní obesílá více než 70 000 různých segmentů každý kvartál.*

V informační ekonomice usnadňuje internet tyto změny transformace procesu marketingové komunikace. V minulosti byly posílány informace o spotřebitelích primárně jednocestně v nediferencovaných jeden-proti-spoustě komunikacích. Berthon a John (2002) poprvé použili termín „mesoalexia“ – odvozený podle řeckého *meso* (střední, prostřední) a *alexia* (neschopnost pochopit komunikaci) – aby popsali problém komunikační složitosti nebo rafinovaných myšlenek a pocitů prostřednictvím mediálně chudého programového prostředí. Jednokanálové ne-interaktivní médium (billboard, rádio, televize, pošta apod.) vyúsťují v různici se stupně mesoalexické komunikace. Jakkoli jsou dnes média bohatší, interaktivní média jako Webové založené videofony tento problém překračují. Tudíž se hroutí další hranice, když dohody mezi bohatstvím a vzdáleností (dosahem) se nevyhnutelně mění. Dále interaktivita nahrazuje pasivitu, nejen že internet umožňuje oslovit spotřebitele relativně levně jako na jednotlivce, i oni též mohou snadněji komunikovat se svými dodavateli nebo ostatními spotřebiteli.

V minulosti bylo získávání informací obtížné a nákladné; dnes elektronická revoluce rapidně mění situaci. Tento proces se již děje na finančních trzích, kde jsou informace dostupné v reálném čase na globálním základě. Podobně poskytuje Web nízkonákladové způsoby přístupu k informacím na produktových trzích. Pokud se na těchto trzích vyskytne neefektivita, jediný udržitelný cenový rozdíl bude výsledkem současného monopolu nebo odrážející rozdíl v zákaznickem vnímané hodnotě; což díky nedostatku informací vymizí. Nejen že budou IT snižovat náklady pomocí podpory nepřímého vyhledávání, bude narůstat

podpory vztahu kupující - prodávající pomocí inteligentních vyhledávacích zařízení. Fakt, že se mezní náklady informačních produktů blíží k nule v kombinaci se zlepšenou tržní produktovou efektivitou, je předzvěstí deflačních cenových tlaků pro mnohé firmy.

2. 2. 2 Mezi zákazníky a nabídkou

Informační éra se stala původcem dvou hlavních změn ve vztazích mezi zákazníkem a nabízejícím: 1. úroveň interaktivity a 2. typ nabídky, kterou zákazníci vyhledávají. Toto vrcholí ve třetí změně, kde rozdíl mezi zákazníkem a nabízejícím padá a oba se spojují. To umožnilo dramatický nárůst v zákaznických interakcích; zákazníci se stále více stávají jak producenty tak spotřebiteli nabídky. To může dosahovat od spolu-vytváření nabídky s ostatními zákazníky s ohniskovou (fokální) firmou (Dell) pomocí spolu-produkce v peer-to-peer (vzájemně na sebe hledících) sítích, které se vyvíjejí centrálním organizacím (Linux), k vlastní produkci nabídky (osobní webové stránky).

S posunem hodnoty nabídky od hmotného k nehmotnému, od fyzického k abstraktnímu, více a více spotřebitelů hledá kvalitativně rozdílné typy nabídek: takové jako přenos myšlenek (představy, emocionální zkušenost) stejně jako těla (auta, vlaky); takové, které přetvářejí myšlení (vzdělání) stejně jako tělo (šaty); a takové, které přemísťují myšlenky (rozhovory) stejně jako tělo (vizuální kontakt nebo styk). Je to zhuštěné do změny v hierarchii mezi představou a produktem. Tradiční hierarchie produktu, která promítá představu (představa odráží vlastnosti produktu) se obrací do ustupujících představ, které podněcují produkt (produkt usiluje splnit představu). Je to stále více hyperrealita, která řídí skutečnost-iluzi a vytváří pravdu, představivost vytváří skutečnost, hraje seriózní tvorbu podle Berthon, Pitt a Watson (2000) – více než naopak.

Tento náhled poskytuje teoretickou základnu pro „zkušenostní“ ekonomiku – pohyb od produktů/služeb k výrobě zkušeností. Avšak úvahy jdou ještě dále, když se navrhuje, že lidé mohou vyrobit obojí, tedy jak zkušenosti tak *sami sebe* (plastická chirurgie, genová terapie, názorová terapie). Foucaultův názor na sebevytváření (*souci de soi*) je představen v informačních slovech informační éry jako spotřebitelská svoboda a přírůstek, výrobní identita, bezbariérovost a odcizení. Spotřebitel se stává produktem.

2. 2. 3 Mezi nabídkou a firmami

S migrací hodnoty k informačně-intenzívním produktům a službám skrze internet, se vyskytuje velký posun vztahu mezi firmami a jejich nabídkou. Firmy tradičně vyráběly své produkty, které byly prodány a už je nikdo nikdy neviděl. S nárůstem servisních prvků, které daly vznik rozšířenému produktu, se vztah mezi firmami a nabídkou stal trvalejším. Může být odhalen tří-stádiový proces, každé stádium ztělesňuje nárůst informační intenzity:

1. Firmy vytvářejí nabídky; kontakt s produktem končí transferem vlastnictví (pár obyčejných tenisů; tradiční v krabici zabalený software).
2. Firmy vytvářejí udržovací poptávku, někdy po dobu životnosti (hodinky Rolex, antivirový software s občasným nepravidelným updatem).
3. Firmy se stávají nabízejícími v reálném čase (real-time) (univerzity, softwarové služby – využití softwaru v reálném čase se pronajímá od síťově založeného dodavatele, který dodává, provádí údržbu a rozvíjí centrálně provozovaný software do perpetuity).

Takže když firma transformuje poptávku přidáním hodnoty ve smyslu funkcí, zkušeností a nehmotnosti, vztahy mezi firmami a jejich nabídkami se zásadně posouvá

– splývají. Firmy se nakonec stávají nabízejícími podle svého vlastního práva. To se děje ve dvou úrovních: makro a mikro. Za prvé, na mikroúrovni je informační revoluce primárním přínosem pro mnohé firmy ve formě intelektuálního kapitálu ztělesněného jejich zaměstnanci. Tudiž na konkurenčních zaměstnaneckých trzích musejí firmy potenciálním zaměstnancům samy sebe prodávat jakožto atraktivní nabízející. Za druhé, firmy se často snaží samy sebe nabízet ostatním firmám. Druhý jmenovaný byl jasně prokázán internetovým boomem, když začínající firmy přicházely se svými vlastními způsoby jak se zatraktivnit před potenciálními uchazeči ve formě velkého vyhledávání firem přes internetové portály, některé chráněné obchodní modely nebo zavedeno online komunity.

Závěr:

Ze skutečností, rámcově uvedených v našem příspěvku je jasně patrné, že období relativní stability a převídatelnosti změn prostředí (materiální éra) je na ústupu. Firmy se dostávají do úplně nových podmínek nejistoty a nepředvídatelnosti, které s sebou nese éra informační. Jsou postaveny před nové požadavky zákazníků, nové možnosti nabídky a nové příležitosti v řízení vlastních procesů.

Literatura:

- [1] Achrol, Ravi S. 1991. Evolution of the marketing organization: New forms for turbulent environments. *Journal of Marketing* 55/4 (October): 77-93.
- [2] Bell, Daniel. 1973. *The coming of the post-industrial society*. New York: Basic Books.
- [3] Berthon, Pierre, James M. Hulbert, and Leyland F. Pitt. 1999. To serve or to create? Strategic orientations toward customers and innovation. *California Management Review* 42/1 (Fall): 37-58.
- [4] Berthon, Pierre, Leyland Pitt, and Richard Watson. 2000. Postmodernism and the Web: Meta themes and discourse. *Technological Forecasting and Social Change* 65/3: 265-279.
- [5] Berthon, Pierre, and Joby John. 2002. Interaction intensity: Customer-centric value creation in the Information Age. Working Paper, Bentley College, Waltham, Massachusetts. 39
- [6] Boehm, Rodger, and Cody Phipps. 1996. Flatness forays. *McKinsey Quarterly* No. 3: 128-143.
- [7] Drucker, Peter F. 1954. *The practice of management*. New York: Harper & Row.
- [8] Emery, Frederick E., and Eric L. Trist. 1973. *Towards a social ecology*. New York: Plenum.
- [9] Lehmann, Donald R., and Katherine E. Jocz (eds). 1997. *Reflections of the futures of marketing: Practice and education*. Cambridge, MA: Marketing Science Institute.
- [10] Pine, B. Joseph II. 1993. *Mass customization: The new frontier in business competition*. Boston: Harvard Business School Press.
- [11] Pitt, Leyland, Pierre Berthon, Richard T. Watson, and George M. Zinkhan. 2002. The Internet and the birth of real consumer power. *Business Horizons* 45/4 (July-August): 7-14.
- [12] Watson, Richard T., Leyland F. Pitt, Pierre Berthon, and Georgie M. Zinkhan. 2002. U-commerce: Expanding the universe of

NIEKTORÉ DOBOVÉ PERCEPCIE LIBERALIZMU

Štúdia bola spracovaná v rámci riešenia projektu VEGA č. G 164/05 – Bezpečnostné riziká v medzinárodných vzťahoch na počiatku 21. storočia. FMV EU Bratislava

V príspevku explanujeme niekoľko poznámok, ktoré nám vyplynuli pri snahách teoretický reflektovať posledný vývoj v Európskej únii. Je zrejmé, že aj odmietnutie ústavnej zmluvy v referendách vo Francúzku a Holandsku vyvolalo celý rad rozporných názorov na to aká únia je a aká by mala byť po rozšírení, a to nielen zo strany čelných predstaviteľov „starej EÚ“ ale aj „novej EÚ“. Tieto sa preniesli tiež do oblasti spochybňovania už pripravenej inštitucionálnej reformy, kde na seba narazili predstavy „veľkých“ a „malých“ štátov o dvojakej kvalifikovanej väčšine v rozhodovacích procesoch Rady EÚ. Ale tiež do spochybňovania paktu stability, najmä pri posledných ťažkostiach pri schvaľovaní rozpočtu EÚ v zmysle jeho zdrojov a najmä jeho čerpania. Nakoniec, tiež aj do spochybňovania jednotnej bezpečnostnej a zahraničnej politiky EÚ, kde na seba narazili stanoviská „starých“ a „nových“ členov EÚ k predstavám USA na riešenie situácie v Iraku. Aká je vlastne EÚ - je úniou liberálnych demokracií? Iste - odpoveď sa ponúka, že áno - ale aké politické ideológie vo svojom globále tieto liberálne demokracie kontúrovali? Boli to dobové sociálnodemokratické, liberálne a či konzervatívne politické ideológie?¹ Aj na takéto otázky sa ponúkali, ponúkajú sa a, pravdepodobne, sa budú aj naďalej ponúkať vzájomne sa vylučujúce odpovede aj vo formách rôznych reflexií a percepcií jednotlivých problémov a fenoménov EÚ.

V tomto kontexte je potrebné poznamenať, že pojem reflexia je mediálne veľmi frekventovaný predovšetkým vo svojej normatívnej podobe. V tejto podobe je to hodnotiacia reflexia, prostredníctvom ktorej sa predovšetkým politici a niektoré analytické koncepcie (napr. zahraničnej politiky na úrovni aplikačnej teórie) snažia adekvátne účelovo hodnotiť situácie, výber cieľov a prostriedkov. Reflexia v tejto podobe predstavuje hodnotenie ako cyklus.² Teoretickú reflexiu možno ponímať ako snahu uchopiť, označiť, opísať, analyzovať, poznávať a adekvátne vysvetľovať proces vzniku a vývoja fenoménov, následné ich procesné a cyklické konštituovanie s pomocou teoretických nástrojov, prístupov, metód, poznatkov, skúseností a sledujúc teoretické ciele. Späť potom aj rôzne teoretické prístupy ovplyvňujú základné politické postoje napr. v debatách o žiadúcom usporiadaní Európskej únie. K najdôležitejším otázkam týchto debát patrí otázka delby kompetencií medzi štátmi a európskymi inštitúciami, predovšetkým Európskej komisie, Rady ministrov a Európskeho parlamentu. Postoje utvárané inštitucionalizmom obhajujú posilňovanie Európskej komisie a Európskeho parlamentu a varujú, že opačný vývoj by viedol k rozdrobeniu a rozbitiu už dosiahnutej integrácie. Postoje utvárané liberálne medzivládnyimi prístupmi zdôrazňujú, že kľúčové rozhodnutia musia byť v pôsobnosti členských štátov, európske inštitúcie preto

¹ V dôsledku posledného vývoja by bolo korektnšie hovoriť nie o politických ideológiách ale o politických programoch a v ich kontexte o názoroch, stanoviskách a presvedčeniach jednotlivých politických predstaviteľoch. Pozri napr. Palko, V.: NON paradoxy. In: Impulz, Revue pre modernú katolícku kultúru, 2/2005 (aj na <http://www.impulzrevue.sk/article.php?20>). Jeho názory sú iné, a v niektorých otázkach v mnohom odlišné, ako oficiálne názory premiéra SR.

² Klaus, V.: Využijme „období reflexe“ pro vymezení jiné Evropské únie. In: Webstránka Konzervatívneho inštitútu, ČLÁNKY, Václav Klaus, 21. 7. 2005, <http://www.konzervativismus.sk/article.php?611>

považujú len za nástroje na implementáciu týchto rozhodnutí, ktorým navyiac, na rozdiel od vlád, chýba demokratická legitimita.³

Druhý súbor poznámok smeruje k liberalizmu ako sociálnemu fenoménu. Takto ponímaný liberalizmus vznikol pôvodne ako výraz hnutia politickej emancipácie ekonomicky a sociálne emancipovaných príslušníkov stredných stavov, ako výraz dobovej a historickej nevyhnutnosti v zostupnom civilizačnom vývoji. Teda vo svojom vzniku nepredstavoval len ekonomické učenie, ekonomickú a politickú ideológiu, ale predovšetkým sociálnu filozofiu a myslenie. Zároveň vo svojom vzniku otvoril aj rôznorodé smery svojho vývoja. Napríklad monarchistické spoločenské usporiadanie vytvorilo predpoklady pre následné konštitučno-monarchistické a republikánske usporiadanie mocenského systému a následne aj pre rozvíjanie anglickej a francúzskej podoby liberalizmu ako protikladu konzervatívnemu monarchizmu. Teda vo svojich počiatkoch mal bezprostredne odstrániť politické prekážky - cenzus pôvodu - k účasti na moci, dnes hľadá súčasný republikanizmus dobové prekážky pri riešení priamej, nepriamej a skrytej diskriminácie. Liberalizmus tiež pôvodne vznikol teda ako predovšetkým produkt mužskej emancipácie a završenie rodovej emancipácie - emancipácia žien straší predstaviteľov tradičného, respektíve konzervatívneho liberalizmu (samozrejme v rôznych podobách) aj dnes. Mimo iného aj preto neprekvapuje názor, že súčasný moderný liberalizmus má svoju pravicovú, ľavicovú a centristickú formu. Tradičné konzervatívne pravicové strany potom akceptujú vo svojich ideológiách také liberálne zásady trhového hospodárstva ako voľný pohyb kapitálu, osôb a pracovnej sily, pokiaľ to v zmysle ich predstáv neoslabuje tradičné inštitúcie spoločnosti štát, rodinu, školu a cirkev. Tieto treba pred, predovšetkým ľavicovým a postmoderným liberalizmom chrániť. Tak sa vyjadrovali, napríklad v čase rokovaní o ústavnej zmluve Európskej únie, čelní predstavitelia Kresťansko-demokratického hnutia.⁴ Podľa nich majú ústavní činitelia Slovenskej republiky, mimo iného aj, povinnosť chrániť kresťanské hodnoty aj na úrovni Európskej únie, a v tomto kontexte aj národné záujmy Slovenskej republiky v oblasti kultúry, školstva, daňového systému a vnútornej bezpečnosti. Tiež zdôrazňujú, že Charta ľudských práv začlenená do návrhu Ústavy Európskej únie podliehala, pri svojom vývoji a aj pri zdôvodňovaní potreby začleniť ju do tohto návrhu, príliš veľkému vplyvu ľavicového liberalizmu. Preto v tejto podobe a v takomto kontexte je pre Kresťansko-demokratické hnutie neprijateľná. Iný príklad - Jean-Pierre Raffarin, bývalý francúzsky premiér, sa na jednej strane snažil, opierajúc sa o kooperáciu s neogaullistickým prezidentom Jacquesom Chiracom a s pravicovým parlamentom, minimalizovať tzv. „sociálny štát“ a zároveň sa riadenou migráciou snažil riešiť problematiku menšinových práv a pracovného trhu.⁵ Smerom k ostatným menšinám jeho vláda presadzovala program odstraňovania rôznych prejavov priamej diskriminácie dôsledným využívaním existujúceho ústavnoprávneho systému a nepriame formy diskriminácie v dôsledku nerovnosti príležitostí vnímala len ako dôsledok prirodzenej nerovnosti. V prípade jej vypuklých prejavov pripúšťala, v niektorých prípadoch, len možnosť jej zmierňovania afirmatívnymi opatreniami. V tomto prípade sa preferuje tzv. tradičné vnímanie sociálnych statusov.⁶

³ Pozri: Drulák, P.: Teorie mezinárodních vztahů. Praha : Portál, 2003, s. 193 - 194.

⁴ Pozri napr. Palko, V.: Bratrance sa zblížujú. In: Domino fórum, 20/2004. Treba poznamenať, že v jeho percepciách vystupujú ľavicový a postmoderný liberalizmus ako názorovo a hodnotovo konkurenčné a nepriateľské voči pravicovému kresťanskému konzervatizmu.

⁵ Z 577 mandátov po posledných parlamentných voľbách obsadilo UMP - Zväz pre prezidentskú väčšinu, základom ktorého je Združenie pre republiku - 354; UDF - Zväz pre francúzsku demokraciu ako stredová pravica - 45; Socialisti bývalého premiéra Lionela Jospina - 140; Komunisti, Zelení a ďalšia ľavica 38 mandátov. Koncom mája 2005 po odmietnutí ústavnej zmluvy v referende podal do rúk prezidenta demisiu a novú vládu vedie Dominique de Villepin.

⁶ Pozri: Sintomer, Y.: Rod a politické zastoupení: otázka parity ve Francii. In: Barša, P. (editor): Politika rodu a sexuální identity. Sociální studia 7. Brno: Masarykova univerzita, 2002, s. 135 - 153. Nepokoje vo Francúzsku

Teraz uvedieme niekoľko poznámok k problematike percepcií liberalizmu. V percepciách Ludwiga von Misesa vystupuje liberalizmus ako súbor predstáv, názorov a stanovísk o tom ako čo najrozumnejšie organizovať spoločnosť tak, aby sa zachovala organická jednota individuálneho a kolektívneho, národného a internacionálneho, interného a externého. Preto vo svojej knihe „Liberalizmus“ pod liberalizmom nechápe len ekonomické učenie, ale aj sociálne myslenie, od ktorého závisí budúcnosť ľudstva.⁷ L. Mises touto knihou prezentoval svoje chápanie liberalizmu, v dobe, keď, ako uvádza v predslove k anglickému vydaniu tejto knihy z roku 1962, „sú princípy filozofie liberalizmu 19. storočia skoro zabudnuté. V dobe, keď v kontinentálnej Európe si ich pamätá len málo ľudí. V dobe, keď v Anglicku sa výraz „liberálny“ používal najviac, aby označil program, ktorý sa len v podrobnostiach odlišuje od totalitarizmu socialistov. V dobe, keď v Spojených štátoch znamenal „liberálny“ súbor ideí a politických postulátov, ktoré sú v každom ohľade opakom toho, čo liberalizmus znamenal pre predchádzajúce generácie. „Svojrázny americký liberál usiluje o všemocnosť vlády, je rozhodným nepriateľom slobodného podnikania a obhajuje všeobecné rozšírenie plánovania uskutočňovaného vládnymi úradmi, to znamená socializmus.“⁸

Na inom mieste tejto knihy Ludwig von Mises poznamenáva, že ak chce vedecká komunita vedieť, čo je liberalizmus a o čo sa usiluje, nesmie získavať informácie tým spôsobom, že sa bude obracať len k histórii a zisťovať, o čo liberálni politici usilovali a čo uskutočnili. Lebo nikde sa liberalizmu nepodarilo presadiť svoj program podľa pôvodného zámeru. Lebo ani programy a činy tých strán, ktoré sa nazývajú liberálnymi, im nemôžu podať informáciu o skutočnom liberalizme. Ved', ako konštatuje, v jeho dobe sa už aj v Anglicku pod liberalizmom rozumie čosi, čo sa oveľa viac podobá toryizmu a socializmu, než starému programu prívržencov slobodného obchodu. Ak existujú liberáli, ktorí považujú za zlučiteľné so svojim liberalizmom, aby sa zasadili dokonca za zoštatnenie železníc, baní a iných podnikov alebo za ochranné clá, spoznáme ľahko, že z liberalizmu pretrváva len názov. Podľa neho, rovnako nemôže stačiť ani študovať liberalizmus zo spisov jeho veľkých zakladateľov. Liberalizmus nie je pre Ludwiga von Mises uzavretou náukou, nie je strnulou dogmou, ale je opakom toho všetkého, je aplikáciou vedy na spoločenský život ľudí. Tak ako sa od doby D. Huma, A. Smitha, D. Ricarda, J. Benthamu a W. Humbolta nezastavila veda o národnom hospodárstve, sociológii a filozofii, tak aj náuka o liberalizme, aj keď sa základná myšlienka nezmenila, v rôznych dobách iná.⁹

V percepciách Johna Deweyho vystupuje liberalizmus ako sociálna filozofia dostávajúca nakoniec podobu sociálnej edukácie, všeobecného, slobodného a otvoreného systému vzdelávania spoločnosti. Už počas svojho života dosiahol John Dewey mimoriadne uznanie.¹⁰ Na oslave svojich 90. narodenín formuloval vlastné celoživotné krédo takto: „Hoci som sa v živote venoval mnohým veciam, mojím osudom je filozofia, ktorou som chcel preniknúť do jadra problémov nášho praktického života. Budúcnosť vidím

podľa mnohých znamenajú predzvesť krachu integrovaného multikultúrneho sociálneho francúzskeho štátu a na ňom budovanej spoločnosti - pozri napr. Bernard-Henri Lévy: V stratených teritóriách republiky. In: SME, 19. 11. 2005, s. 12. Sami Thak: Ako handra na luxusnom stole. In: SME, 19. 11. 2005, s. 12.

⁷ Pozri Greaves, B. B.: Osobní setkání s Ludwigem von Misesem. In.: Mises, L. von: Liberalismus. Praha: Liberální institut, Ekopress, 1998, s. 7 – 8. Prvýkrát publikovaná v roku 1927, my sa odvolávame na vydanie z roku 1998.

⁸ V rokoch 1945 - 1969 pôsobil na New York University. Pozri: Mises, L. von: Liberalismus. Praha: Liberální institut, Ekopress, 1998, s. 9.

⁹ Pozri tamže, s. 14.

¹⁰ Jeden z najvýznamnejších filozofov 20. storočia sa narodil 20. októbra 1859 v USA a zomrel 1. júna 1952 v New Yorku. Napríklad oslavy jeho 70., 80. a 90. narodenín boli veľkolepými udalosťami, organizovanými zvláštnym výborom, a zúčastnili sa na nich tisícky ľudí vrátane viacerých hláv štátov. Jeho filozofické dielo predstavuje takmer 40 kníh a vyše 700 článkov.

v demokracii a dobrej vôli človeka.“¹¹ On však nefilozofoval, ako sa sám vyjadroval, len pre budúcnosť, ale predovšetkým pre svoju dobu, ktorú jeho filozofia stelesňuje. V súlade so svojou koncepciou filozofie ako nástroja inteligentnej spoločenskej činnosti pôsobil nielen ako akademický filozof, ale rovnako ako sociálny kritik a aktér sociálnych zmien.

Hoci svoj filozofický projekt najradšej označoval termínom „inštrumentalizmus“, do dejín filozofie sa zapísal ako jeden zo spolutvorcov klasického amerického pragmatizmu. Jadrom jeho pragmatizmu je rekonštrukcia. Na základe rekonštrukcie filozofie a ľudskej skúsenosti chcel rekonštruovať aj celú kultúru: politiku, demokraciu, inštitúcie, liberalizmus, individualizmus, etiku, umenie, výchovu, školu, ba aj náboženstvo. Odmietal všetky dualizmy, ktoré podľa neho plodia umelé problémy a zavádzajú nás: dualizmus medzi žiakom a učebnými osnovami, školou a spoločnosťou, výchovou a životom, cieľmi a prostriedkami, jednotlivcom a spoločnosťou, súkromným a verejným záujmom, umením a každodenným životom, zmyslami a rozumom, objektmi a ideami, myslením a konaním, teóriou a praxou, telom a dušou, reálnym a ideálnym, faktom a hodnotou, človekom a prírodou, organizmom a prostredím. Pod dualizmom rozumel definitívnu, neredukovateľnú separáciu faktov alebo ideí. Zmyslom a samoúčelom všetkého je mu rast a rozvoj.

Aký je Deweyho liberalizmus? Tradične sa za liberála pokladá ten, pre koho je centrálnou sociálnou a politickou hodnotou alebo princípom, z ktorého primárne posudzuje všetko spoločensko-politické dianie, individuálna sloboda. Vychádzajúc z toho, liberáli formulujú aj svoju koncepciu ostatných hodnôt, najmä takých, ako sú rovnosť a spravodlivosť. Pokiaľ ide o pragmatistov - klasických i súčasných -, oni sami sa celkom prirodzene hlásia k liberalizmu, hoci opačne to už tak celkom neplatí a len veľmi málo liberálov sa hlási k pragmatizmu aj keď v súčasnosti sa aj toto začína meniť. Niektorí napr. hovoria o pragmatistickom obrate u R. Dahla, iní o Rawlsovom naplňaní Deweyho projektu. Na druhej strane R. Rorty na viacerých miestach preberá podnety z Rawlsa a inkorporuje ich do svojej koncepcie.¹²

Napriek všetkému niet pochýb, že môžeme celkom legitímne hovoriť o istom type liberalizmu, založenom na filozofii pragmatizmu. Anderson ho vymedzuje takto: „Pragmatický liberalizmus je logickou alternatívou k ortodoxnému liberalizmu... Pragmatický liberalizmus reprezentuje rozvinutú kritickú odpoveď na krajnú abstraktnosť, nepraktickosť a čudný mechanistický názor na ľudskú motiváciu a verejnú činnosť v klasickej tradícii liberálneho myslenia.“¹³ Tento typ liberalizmu, ktorý vznikol v tradícii amerického myslenia, je nepochybne odlišný od britského liberalizmu, pochádzajúceho od T. Hobbesa, J. Locka a A. Smitha. Rozdiely medzi nimi pokladajú niektorí interpreti za takmer priepastné.¹⁴ Napriek tomu možno ich vzťah vnímať ako prirodzený a vnútorný, to znamená, že byť pragmatistom zahŕňa aj byť liberálom, a to aj napriek tomu, že tento liberalizmus bude iný, resp. do istej miery radikálne iný.

Problémom, ktorý spoločenský vývoj nastolil filozofii liberalizmu sa takto prestala javiť len individualita, ale už aj komunita, presnejšie ich vzájomný vzťah. Pretože ľudská existencia individua je neustálym spoločenským procesom interakcie, či „transakcie“ a rekonštrukcie. Ak autonómne a izolované individuum nie je východiskom politického

¹¹ Dewey, J.: Rekonštrukcia liberalizmu. Z politickej filozofie klasického pragmatizmu. Bratislava: Kalligram, 2001, s. 17.

¹² Pozri tamže, s. 30.

¹³ Anderson, Ch. W.: Pragmatic Liberalism. Chicago and London: The University of Chicago Press, 1990, s. 10.

¹⁴ Pozri napr. O'Sullivan, J.: Na konci svých sil: Americký liberalizmus v 90. letech. In: Liberalismus konce 20. století. Praha: Občanský institut, 1994, s. 11 - 25. Tento autor hovorí o rozdieloch medzi „ekonomickým“ a „sociálnym“ liberalizmom.

myslenia a konania, nie je ani ich cieľom. Negatívna sloboda ako odstránenie reštrikcií v rozvoji a voľnom pohybe jednotlivca podľa J. Deweyho nestačí. Takúto slobodu pokladá za čisto „formálnu“ a požaduje „skutočnú“ slobodu ako konkrétnu schopnosť človeka realizovať svoje ciele v konaní. Demokracia preňho nie je len spôsob vládnutia, ale aj veľmi široký spoločenský jav, rovnajúci sa spôsobu života jednotlivca aj celej komunity. Takto poňatá demokracia je neustálym procesom, v ktorom ľudia nehľadajú identitu v autonómii a izolácii, ani výhody jedného na úkor druhého. Potrebujú skôr adekvátnu komunikáciu a kooperáciu v záujme utvárania lepšieho života každého z nich a tiež aj komunity a lepšej spoločnosti. Takáto koncepcia demokracie je zjavne antielitárska a antipopulistická a ako politický proces prebieha v „inteligentnej spoločenskej činnosti“ a súčinnosti „tvorivej inteligencie“.¹⁵

V percepciách Vladimíra Palka vystupuje liberalizmus ako oportunistická, teda neprincipiálna, bezzásadová a nedôveryhodná politická ideológia a politika. Ďalej ako nesystémová a nerozumná programová orientácia a nakoniec ako protikresťanská svetonázorová orientácia, ako status a spôsob života bez hodnôt - teda nie koncepcia myslenia, učenie, či teoretická reflexia. Akú majú konkrétnu podobu a obsah tieto percepcie a aký význam im možno prikladať? Odpovedať na tieto otázky je možné aj takým spôsobom, že sa použije krátka analýza vybraných článkov Vladimíra Palka.¹⁶ V prvom ponúka svoju percepciu významu francúzskeho NIE ústavnej zmluvy Európskej únie. Toto NIE vníma ako gesto, ktoré zrejme urobilo z tejto zmluvy mŕtvy dokument, a v ktorom sa zrači veľký paradox. „Občania kolisky sekulárneho humanizmu odmietli pokus zjednotiť na báze sekulárneho humanizmu celú Európu. Toto je paradox paradoxov.“¹⁷ Podľa neho takí kresťanskí demokrati ako Robert Schumann a Konrad Adenauer zakladali dnešnú Európsku úniu v súlade so svojím svetonázorom na báze pragmatickej spolupráce, ktorá, ako sa ukázalo, bola zárukou mieru. „Ústava bola pokusom zjednotiť Európu na základe sekulárneho humanizmu, ba čo viac, bola pokusom zjednotiť Európu na základe odmietnutia či zatajenia reálnych historických koreňov Európy. Tieto korene sú kresťanské.“ ... „Niežeby ústavy členských štátov neobsahovali prvky sekulárneho humanizmu. Naopak, takéto prvky nájdeme aj v ústave slovenskej i v iných ústavách. Zrejme však v žiadnej z nich nie je tento princíp tak silný ako v návrhu ústavy Európskej únie. Formulácie ústavy v kombinácii so súdnym aktivizmom nadnárodných súdov dávajú všetky predpoklady, aby sa v Európskej únii presadzovali protikresťanské postoje v otázkach, ako je ochrana manželstva, rodiny, ochrany ľudského života, klonovanie atď.“¹⁸

V druhom článku ponúka svoje percepcie diskusie na témy islamu a terorizmu, ktorá sa viedla po júlovom terore v Londýne v ľavicovoliberalnom, podľa názoru Vladimíra Palka, denníku SME. „Išlo o úvahy ľavicových liberálov, a to nielen západného pôvodu, ale i liberálnych moslimov žijúcich na západe.“ ... „Ak by mal niekto po Londýne a Madride pokorne priznávať chybu, tak sú to ľavicový liberáli. Pred niekoľkými rokmi kritizovali Berlusconiho za jeho výrok o západnej civilizácii ako o civilizácii najlepšej, keďže podľa nich sú si všetky civilizácie rovné. Pestovali utópiu multikulturalizmu o harmonickom súžití kultúr, a to nie spôsobom štát vedľa štátu, kontinent, vedľa kontinentu, ale ulica vedľa ulice, dom vedľa domu, byt vedľa bytu. Pre každého, kto spochybňoval túto koncepciu a varoval

¹⁵ Pozri: Dewey, J.: Rekonštrukcia liberalizmu. Z politickej filozofie klasického pragmatizmu. Bratislava: Kalligram, 2001, s. 34 - 35.

¹⁶ Máme na mysli články: NON paradoxy. In: Impulz, 2/2005. Zabíjali moslimovia? Kritizujeme kresťanov. In: Impulz, 3/2005, s. 19 - 21. Ľavicový liberalizmus a zločin. In: Impulz, 3/2005, s. 30 - 59. Preto práve tieto články, lebo, podľa všetkého, predstavujú akúsi syntetickú vzorku jeho printových publikácií.

¹⁷ Palko, V.: NON paradoxy. In: Impulz, Revue pre modernú katolícku kultúru, 2/2005, s. 2. <http://www.impulzrevue.sk/article.php?20>

¹⁸ Tamže s.1.

pred dôsledkami imigrácie, mali pripravené nálepky ako „netolerantný“, „šovinista“ a „rasista“. Z politikov, ktorý sa na západe odvážili nerešpektovať systém príkazov a zákazov, známy pod názvom political correctness a dali si do programu boj proti imigrácii, tvorili tzv. extrémnu pravicu. Z bežného populistu, akým je korutánsky hajtman Jörg Hajder, robili z jeho antiimigračnej politiky nacistu. Na Rakúsko uvažovali po vstupe Hajderovej FPÖ do vlády sankcie. V rezolúciách Európskeho parlamentu vyhlasovali islam za rovnaký zdroj európskej kultúry ako kresťanstvo. V návrhu európskej ústavy odmietli uviesť zmienku o kresťanstve, pretože by sa to mohlo dotknúť moslimov.“... „Naproti tomu kresťania nemusia byť ničím prekvapení. Neveria v rovnosť civilizácií, ani náboženstiev...“¹⁹ V závere článku dodáva, že „nič nie je také vzdialené kresťanom ako to, čo sa stalo v New Yorku v roku 2001, v Madride v roku 2004 a v Londýne v roku 2005. napriek tomu sú ľavicoví liberáli schopní v úvahách o terore okamžite zabúršiť ku kresťanom a označiť ich vieru za problém. Sami sa považujú za najosvietenejších a najtolerantnejších, pritom sa však utápajú v predsudkoch.“²⁰

V treťom článku ponúka percepcie svojej vlastnej tematizácie súvislostí a vzťahov ľavicového liberalizmu a zločinu. V tomto rozsiahlom článku uvádza svoje názory, úvahy a stanoviská k 11 témam s príznačnými názvami - Sympatickí zločinci na filmovom plátne, Prečo je gangster dobrý? Lebo spoločnosť je zlá!, Od „Sex“, Drugs and rock’n’roll“ až po gansta rap, A čo v strednej Európe?, A ako to bolo za Sovietov?, Viac (menej) kresťanstva, menej (viac) drog, Podpora sexbiznisu, Zločinci exkluzívne, Polícia ako terč, Radšej mafia ako KDH, Legislatívna nechúť, Kríza rozumu. Následne konštatuje, že v dobe ľavicového liberalizmu, ktorá začala v 60. rokoch 20. storočia, sa ľavicový liberalizmus zmocňuje témy zločinu ako fascinujúcej témy iným spôsobom ako kresťanstvo. „V kresťanstve je zločin zlom, ktoré si zasluhuje trest. ... Ľavicový liberalizmus zahmlieva pojmy viny a trestu, nezaujíma ho potreba obrátiť zločinca, jeho vinu relativizuje, romantizuje a používa ju ako nástroj proti tradičnej spoločnosti. Robí tak v oblasti kultúry, a to kultúry zábavy i kultúry mediálnej, ale aj v politickej praxi. Pozornosťou, či dokonca sympatiami zahrňuje zločinca nezriedka väčšmi než zločincovu obeť. Zločin popularizuje, robí ho príťažlivým, vytvára kriminogénne prostredie, v konečnom dôsledku sa obracia proti nevinným ľuďom, čo je dôsledkom relativizácie pravdy. I to je dôkazom, že sprievodným znakom ľavicového liberalizmu, a to ešte viac než kríza viery, je predovšetkým kríza rozumu.“²¹ Tu treba poznamenať, že ako éru ľavicového liberalizmu vníma súčasné obdobie, ktoré začalo v 60. rokoch 20. storočia v USA a Európe a následne v 90. rokoch aj v strednej a východnej Európe. Zároveň ako ľavicovoliberalne vníma nielen socialistické, sociálnodemokratické strany a ich politikov, ale aj Demokratickú stranu USA a jej politikov, dobové rozhodnutia liberálneho Najvyššieho súdu USA, tiež socialistickú politiku „Veľkorysej spoločnosti“ prezidenta Johnsona v 60. rokoch a aj mainstreamové médiá USA.²²

Záverom je možné konštatovať, že ak v percepciách Ludwiga von Mises a Johna Deweyho je liberalizmus predstavovaný ako nevyhnutnosť, hybná sila a nádej civilizačného vývoja svetového spoločenstva. Teda nevyhnutne je vnímaný aj ako jeden zo základných systémových a národnoštátnych faktorov budovania nového, rozumného, efektívneho a bezpečného svetového poriadku a tiež je vnímaný aj ako prirodzený zdroj a následne aj produkt rozvojových snáh liberálnodemokratických spoločností.

¹⁹ Palko, V.: Zabíjali moslimovia? Kritizujeme kresťanov. In: Impulz, Revue pre modernú katolícku kultúru, 3/2005, s. 1. <http://www.impulzrevue.sk/article.php?20>

²⁰ Tamže s. 2.

²¹ Palko, V.: Ľavicový liberalizmus a zločin. In: Impulz, Revue pre modernú katolícku kultúru, 3/2005, s.59.

²² Pozri tamže s. 44.

Naproti tomu v percepciách Vladimíra Palka je liberalizmus považovaný za odbočenie z trajektórie civilizačného vývoja, predstavuje pre tento vývoj hrozbu a zároveň je výrazom spoločenskej degradácie. Teda je vnímaný, v svojom komplexe, tiež ako zdroj rizík a hrozieb jednak pre budovanie nového, rozumného a spravodlivého svetového poriadku a jednak aj pre budovanie moderných kresťansko-demokratických a morálne vyspelých spoločností.

Literatúra

- Dewey, J.: Rekonštrukcia liberalizmu. Z politickej filozofie klasického pragmatizmu. Bratislava: Kalligram, 2001.
- Drulák, P.: Teorie mezinárodních vztahů. Praha : Portál, 2003.
- Greaves, B. B.: Osobní setkání s Ludwigem von Misesem. In.: Mises, L. von: Liberalismus. Praha: Liberální institut, Ekopress, 1998, s. 7 – 8.
- Klaus, V.: Využijme „období reflexe“ pro vymezení jiné Evropské únie. In: Webstránka Konzervatívneho inštitútu, ČLÁNKY, Václav Klaus, 21. 7. 2005, <http://www.konzervativizmus.sk/article.php?611>
- Lévy, B.-H.: V stratených teritóriách republiky. In: SME, 19. 11. 2005, s. 12.
- Mises, L. von: Liberalismus. Praha: Liberální institut, Ekopress, 1998.
- O'Sullivan, J.: Na konci svých sil: Americký liberalizmus v 90. letech. In: Liberalismus konce 20. století. Praha: Občanský institut, 1994, s. 11 - 25.
- Palko, V.: Bratrance sa zblížujú. In: Domino fórum, 20/2004.
- Palko, V.: NON paradoxy. In: Impulz, Revue pre modernú katolícku kultúru, 2/2005, <http://www.impulzrevue.sk/article.php?20>
- Palko, V.: Zabíjali moslimovia? Kritizujme kresťanov. In: Impulz, Revue pre modernú katolícku kultúru, 3/2005, <http://www.impulzrevue.sk/article.php?20>
- Palko, V.: L'avicový liberalizmus a zločin. In: Impulz, Revue pre modernú katolícku kultúru, 3/2005, s. 30 - 59.
- Sintomer, Y.: Rod a politické zastoupení: otázka parity ve Francii. In: Barša, P. (editor): Politika rodu a sexuální identity. Sociální studia 7. Brno: Masarykova univerzita, 2002, s. 135 - 153.
- Thak, S.: Ako handra na luxusnom stole. In: SME, 19. 11. 2005, s. 12.

PROBLEMATIKA KONŠTITUOVANIA SUBJEKTU A BEZPEČNOSŤ
MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV
(Niektoré reflexie feministickej teórie)

Štúdia bola spracovaná v rámci riešenia projektu VEGA č. G 164/05 – Bezpečnostné riziká v medzinárodných vzťahoch na počiatku 21. storočia. FMV EU Bratislava

V predkladanom príspevku sa vrátíme do dejín filozofie, aby sme si pripomenuli jeden veľký projekt modernej filozofie, odvíjajúci sa okolo pojmu subjekt a načrtneme, čo z tohto veľkého projektu zostalo na konci dvadsiateho storočia. Sústreďme sa pritom predovšetkým na myšlienky feministickej filozofky Judith Butler práve v otázkach konštitúcie rodovo diferencovaného subjektu.²³

Príbeh modernej filozofie sa často vykladá tak, ako keby sa odvíjal od niekoľkých špeciálnych problémov epistemológie a metafyziky, takže širšie problémy a dôsledky európskej filozofie sa ignorujú alebo marginalizujú. Tento príbeh sa často začína Kantom, prípadne Galileom a novovekou vedou (v snahe načrtnúť širší obraz), Descartesovými Meditáciami alebo D. Humom, ktorý prebudil Kanta z „dogmatických driemot“. No príbeh modernej kontinentálnej filozofie a transcendentálny postulát nevypovedajú o vede, racionalizme, či o štúdiu ľudského poznania. Je to skôr dramatický príbeh o európskej identite, v ktorom veda a poznanie síce hrajú významnú úlohu, no iba ruka v ruke s romantickou predstavivosťou, neobyčajne rozšírenou trúfalosťou, neustálym striedaním reakcie s revolúciou a konečným krachom nafúknutého kozmopolitného sebavedomia.

V súčasnej západnej civilizácii dochádza k zásadným procesom premeny. Jedným zo znakov zmien v spoločnosti, politike, vede a kultúre je, že za tým, čo sa pôvodne proklamovalo ako jednota, prekonanie a vyriešenie sa skrývajú rozdiely, protirečenia a konflikty. Postmoderná filozofia ako myšlienkový model reflektuje túto situáciu tvrdením, že metanarácie a projekty novoveku ako politicko-filozofické koncepcie, historizmus, ale aj prírodné vedy stratili normatívnu silu a integratívnu víziu jednoty. Už nemajú zjednocujúcu, vysvetľovaciu funkciu, existuje skôr veľký počet rozmanitých, nereducovateľných rozprávání.

Hlavnou témou príbehu modernej filozofie je teda vzostup a pád pozoruhodného pojmu subjekt. Subjektom, o ktorý tu ide, nie je osobnosť jednotlivca, ani žiadna z postáv posledných storočí. Subjekt, ktorý hrá hlavnú úlohu v modernej európskej filozofii, je transcendentálny subjekt alebo transcendentálne Ja, ktorého povaha a ambície boli veľmi smelé, všeobsiahle a v dôsledku toho mysteriózne. Transcendentálny subjekt ako subjekt bol večný, univerzálny a prítomný v každom z nás počas celých ľudských dejín. Bol to náš spoločný subjekt, odlišný od našich individuálnych sklonov. Bol označovaný ako „ľudská prirodzenosť“. Vo vyhranenejšej terminológii predstavoval transcendentálny subjekt samého Boha či absolútne Ja alebo svetového ducha. Od 19. storočia subjekt nepredstavuje jednotlivú ľudskú bytosť, stojacu spolu s ostatnými proti nepriateľskému svetu, ale čosi všeobsiahle.

Ak sa na históriu transcendentálneho postulátu pozrieme kritickými očami, môžeme tak poukázať (v retrospektíve) na praktické a politické úskalía svetonázoru, ktorý je univerzálne

²³ Jej kritika maskulinizovaného západného subjektu nie je samoučelná. Je spojená napríklad s vojnou USA v Iraku. Pozri: Butler, J.: Náhodnosť základov: feminizmus a problém „postmodernizmu“. Bratislava: Aspekt 1/1998, s. 39 - 47.

projektívny a nadšený samým sebou. Ako sa stal tento svetonázor hodnoverným a v mnohých smeroch aj nevyhnutným?

Môžeme uznať, že etno- a antropocentrizmus modernej filozofie znamená od Kanta a jeho nasledovníkov vrcholné rozpracovanie tých problémov, ktorými sa filozofia ale zaoberala už od svojich počiatkov (myslíme tým Sokrata, Pytagora, ale aj Augustína, iných - Abelarda, Anselma, v konečnom dôsledku Descartesa). Subjekt sa stáva celkovým predmetom filozofie, nie je len jedna z entít existujúcich v tomto svete - v istom dôležitom zmysle subjekt svet vytvára a vedomý subjekt nielenže poznáva seba, ale cez sebazpoznanie poznáva všetky subjekty, ba aj štruktúru každého možného subjektu. Dôsledkom tohto názoru je transcendentálny postulát, ktorého základným predpokladom je, že sme v podstate všetci rovnakí. Táto myšlienka dozrieva v čase námorných objavov a vrcholu kolonizácie. Transcendentálny postulát nie je žiadna nevinná filozofická téza, je to silná politická zbraň. Hoci bola znamením radikálneho rovnostárstva a nabádala k dlho očakávanému globálnemu porozumeniu, ospravedlňovala aj neobmedzenú toleranciu k paternalizmu a predpojatosti - bremenám, ktoré museli niesť filozofi bielej rasy. Filozofi, z ktorých niektorí nikdy neopustili svoje rodné mestá (napríklad Kant), sa vyhlasovali za znalcov „ľudskej prirodzenosti“ a posudzovali mravy civilizácií a barbarov vzdialených tisíce míľ.

Transcendentálny postulát je neodôvodnený predpoklad, že základné spôsoby ľudskej skúsenosti obsahujú univerzalitu a nevyhnutnosť. Nejde tu len o provincializmus, t. j. o ignoranciu a nedostatok uznania pre alternatívne kultúry a spôsoby myslenia. Ide o agresívnu a niekedy aj arogantnú snahu dokázať, že nijaké takéto (oprávnené) alternatívy nie sú možné. Vo svojich dôsledkoch sa transcendentálny postulát mení na apriórne tvrdenie, že štruktúry mojej mysle, kultúry a osobnosti sú v istom zmysle nevyhnutné a univerzálne pre celé ľudstvo a možno dokonca aj pre „všetky rozumné bytosti“. V oblasti morálky, politiky a náboženstva ide o snahu dokázať, že existuje len jediný legitímny mravný systém (mravy strednej triedy v Európe), jediná legitímna forma vlády (vtedy konštitučná monarchia, ktorá prevládala vo väčšine krajín západnej Európy) a jediné skutočné náboženstvo, ktoré treba brániť nielen vierou a silou zbraní, ale aj racionálnymi argumentmi, rozumom samým.

Moderná európska filozofia sa začala formovať v epoche, ktorú nazývame osvietenstvo. Táto epocha intenzívneho filozofického bádania a kritiky začala v Anglicku (v polovici 17. storočia), rozšírila sa do Ameriky a Francúzska v polovici 18. storočia a napokon zasiahla Nemecko aj východnú a južnú Európu skôr, ako sa prihlásilo 19. storočie. Priniesla so sebou niekoľko veľkých revolúcií, napoleonovské vojny a podnietila zásadne nový vývoj vo filozofii a kultúre. Osvietenstvo bolo predovšetkým novým životným postojom, vyznačujúcim sa vášnivým zmyslom pre kritiku, experimentovanie a nadšenú podporu zmien a pokroku. A je možné vydeliť niektoré jeho všeobecné charakteristiky, najmä **humanizmus**, **racionalitu a univerzalizmus**.

Je zrejmé, že osvietenci sa často ocitli v spore s cirkevnými autoritami, ale bolo by naivné chápať osvietenický **humanizmus** ako útok na kresťanstvo alebo na náboženstvo vôbec.²⁴ Humanizmus znamenal predovšetkým to, že svet sa stal ľudským svetom, determinovaným (ale aj ohrozovaným) ľudskými ambíciami. Hranice v tomto svete už neboli viac utvárané prírodou, ale národnými štátmi. Svet sa stal ľudským javiskom, na ktorom defilujú ľudské hodnoty, emócie, nádeje a obavy, a táto ľudskosť sa definovala ako univerzálna ľudská prirodzenosť.

²⁴ Počiatky európskeho humanizmu môžeme hľadať už v 12. storočí (vznik prvých európskych univerzít). Niektorí zo známych osvietencov boli teistami - napríklad Rousseau navrhuje pre ateistov vo svojej spoločenskej zmluve trest smrti. Pozri: Solomon, R. C.: Vzostup a pád subjektu alebo od Rousseaua po Derridu. Nitra: Enigma, 1996, s.17.

Pre osvietených filozofov a reformátorov bola kľúčom k ľudskej prirodzenosti *racionalita* jej vlastná, naša vrozená rozumová schopnosť.²⁵ Osvietenská racionalita zahŕňa tak racionalizmus, ako aj empirizmus. Táto dôvera v rozum a racionalitu sa neobmedzovala iba na oblasť vedy a matematiky. K osvietenému humanizmu patril silný pocit, že ľudstvo je súčasťou prírody, že spoločenský život ľudstva je podriadený rozumnej organizácii, zodpovedajúcej podstate ľudskej prirodzenosti a hodnotám humanizmu.²⁶ Veľa modelov ponúkli títo filozofi pokiaľ ide o ideálne formy vlády a spoločenského usporiadania. V optimistickom presvedčení o budúcnosti ľudstva sa už nezdôrazňovala viera, ale racionálne plánovanie a vedomie nevyhnutného pokroku.

Presvedčanie o *univerzalite* ľudskej prirodzenosti (ktorej jednou zo stránok je aj univerzálny rozum) v sebe zahŕňa transcendentálny postulát. Ak sú všetci ľudia v podstate rovnakí a ak táto rovnakosť spočíva v univerzálnej pôsobnosti rozumu, ľahko sa z toho dá urobiť záver, že by všetci a všade mali veriť v rovnaké (vedecké) pravdy, uplatňovať rovnaké mravné normy, rešpektovať rovnaké politické štruktúry a uctievať toho istého boha. Viera v univerzálny rozum sa spája s presvedčením o individuálnej autonómii - o schopnosti každej ľudskej bytosti dospieť k správny záverom, aj keď tomu zrejme musí predchádzať seriózna výchova a argumentácia. Všetky tieto skutočnosti boli vnímané veľmi pozitívne - nastane koniec ľudským konfliktom, pretože o všetkých nezhodách sa dá rozumne rokovať. Kdesi v pozadí sa vynáralo negatívum tohto vnímania - nie všetci sa skutočne zhodnú, vlastne, že sa nezhodnú ani na ideáloch racionality, univerzality a autonómie. Výsledkom bol jeden z najostrejších konfliktov, v dejinách ktorého príčinou už nebola pýcha, lakomstvo alebo náboženská neznášanlivosť, ale ideológia, založená na viere v „samozrejmé“ pravdy o podstate „ľudskej prirodzenosti“.

Reakciou na túto skutočnosť bola vlna romantizmu. Ten bol skutočne odmietnutím tých najvážnejších osvietených princípov, zároveň však bol aj negáciou politického imperializmu najmocnejších osvietených národov (Angličanov a Francúzov), ako aj obhajobou tradičného vierovyznania proti extrémnemu racionalizmu.

Napriek svojej protikladnosti, sociálny zdroj osvietenstva aj romantizmu bol rovnaký - išlo o výraz ideológie strednej triedy či presnejšie buržoázie, ako aj zmeny, ktoré s ňou súviseli (rast miest, rozšírenie občianskych služieb, rozvoj vzdelanosti, centralizácia moci a štátu a tým rýchly rozvoj buržoázie najmä v Anglicku a vo Francúzsku, menej v rozdrobenom Nemecku - to sa prejavilo v niektorých rozdieloch vo vývine filozofie). Čo však filozofi strednej triedy spoločne pociťovali v celej Európe bola rastúca arogancia príznačná pre ich vplyv, ktorá napokon prerástla do transcendentálneho postulátu, či už v podobe neobmedzených požiadaviek univerzálnej racionality alebo nespútaného pôsobenia romantizmu.

Práve vzájomné prelínanie sa osvietenstva a romantizmu predstavuje hlavnú dejovú líniu v priebehu modernej európskej filozofie. Zo strany osvietenstva ide o silný dôraz na vedu, univerzálne princípy a racionalitu. Zo strany romantizmu ide o hlboké pochybnosti o vede a spoliehanie sa skôr na intuíciu a cítenie než rozum. To, čo majú spoločné, je však rovnako dôležité ako to, čo ich rozdeľuje. Na obidvoch stranách ide o vieru vo zvláštny význam individua a v to, že prostredníctvom jednotlivého možno poznať celok.

²⁵ Osvietenský dôraz na racionalitu býva často zamieňaný s pomerne úzkou filozofickou orientáciou, nazývanou „racionalizmus“, ktorá predstavuje zvláštnu vieru v schopnosť ľudského rozumu poznať nevyhnutné neempirické pravdy. Pozri: Solomon, R. C.: Vzostup a pád subjektu alebo od Rousseaua po Derridu. Nitra: Enigma, 1996, s.18.

²⁶ Najvýznamnejší osvietení filozofi vypracovali celý rad naturalistických teórií o ľudskej prirodzenosti, o človeku ako stroji (Holbach), o myšli ako o newtonovskom mikrokozme (Hume), o rozume ako o systéme apriórneho poznania, za ktorý vďačíme Bohu (Leibniz)

V teoretickom myslení dvadsiateho storočia sa objavili dva hlavné prístupy k problematike subjektivity. Na jednej strane je možné pozerat' sa na subjekt ako na apodiktický, nespochybniteľný počiatok a základ akejkolvek teoretickej reflexie sveta, ako na transcendentálne vedomie uvoľňujúce čistou silou svojho pohľadu svet, taký aký je „pre vedomie“ (touto cestou sa dala fenomenológia). Na strane druhej je možné pozerat' na subjekt nie ako na počiatok, ale naopak ako na dôsledok súhry a kríženia mimosubjektových procesov a síl: subjekt tu nie je niečím konštituujúcim, ale naopak konštituovaným, nie je transparentným a nemenným, ale naopak nepriehľadným a predeterminovaným.

Texty, ktoré sa zaoberajú otázkou konštitúcie subjektu, predstavovali pre feministické teórie veľmi dôležité východisko, najmä z hľadiska otázky konštitúcie rodovej diferenciácie subjektu - vzťah medzi pohlavím (sex) a rodom (gender). Existuje medzi nimi vzťah determinácie alebo sú to dve heterogénne vrstvy, neprevoditeľné jedna na druhú. Konštituuje sa rod na základe súboru dispozícií, ktoré sú vo vzťahu ku každému jedincovi jednoznačne biologicky predurčené (teda na základe pohlavia) alebo ide skôr o niečo, čo je determinované výhradne súborom sociálnych, ideologických či politických praktík, ktorých výsledným produktom je práve to, čo nazývame subjektivitou? Je rodová identita inherentným rysom každého subjektu od samého začiatku alebo predstavuje výsledok určitej konštrukcie?

V otázkach konštrukcie subjektu je feministické myslenie konca dvadsiateho storočia do značnej miery ovplyvnené teoretickými koncepciami, ktoré sa pokúšali destabilizovať a sproblematizovať pojem subjektu ako niečoho pevného a navždy daného: patrí k nim predovšetkým Derridova dekonštrukcia, Foucaultova „mikrofyzika moci“ (ale napríklad aj Althusserove chápanie interpelácie subjektu a lacanovská psychoanalýza).

V rámci terénu postmodernity dochádza k dekonštrukcii²⁷ kategórií ako sú rozum, subjekt, vedenie, dejiny, pokrok a podobne. Na tento terén vstupujú aj feministické teoretičky, hoci vzťah medzi postmodernou a feminizmom nie je neproblematický (od prudkého odmietania až po blízku sympatiu). Postmoderné a niektoré feministické iniciatívy sa stretli v riešení niektorých problémov. V prvom rade je to zásadné spochybnenie univerzálnosti a objektívnosti, t. j. základných charakteristík, ktorými sa vyznačuje západné racionálne myslenie. Do nemilosti sa dostal ústredný pojem moderny - autonómny subjekt, definovaný všeobecnými znakmi rozumu. Obidve teoretické orientácie zblízuje požiadavka tematizovania diferencií a pluralít, úcty voči pluralite a heterogenite, ktorú sprevádza odpor voči zjednocujúcim, totalizujúcim teoretickým projektom a politickým systémom. Pluralita je vnímaná nie ako hrozba, ktorú treba potlačiť a ktorá sa musí ovládať a kontrolovať. Cieľom feministických dekonštrukcií je zviditeľnenie rodových vzťahov a ich preskúmanie z hľadiska spôsobu ich vzniku, fungovania, recepcie a možných subverzií.

Postmoderné teoretičky tvrdia, že tradičný subjekt so svojou rozumovou schopnosťou a túžbou po úplnej nezávislosti mizne v dnešnom medializovanom svete a rozpúšťa sa v indiferencii medzi realitou a fikciou. Subjekt bol v osvietenstve východiskom každej reflexie a každého konania. Prečo je pre postmoderné feministické teoretičky dôležité opustiť esencialistické chápania subjektu a uvažovať o jeho situovanosti v spoločenských, historických a kultúrnych kontextoch, resp. o jeho včlenenosti do jazyka?

Feministická teoretička Jane Flax charakterizuje postmodernú situáciu ako „tri veľké smrti“: „smrť subjektu“, „smrť dejín“ a „smrť metafyziky“. Nás v tejto štúdií zaujíma najmä spomínaný subjekt. Západná filozofia sama seba predstavuje ako diskurz sebaidentického

²⁷ Dekonstruovať neznamená negovať alebo zamietnuť, ale spochybniť, a čo je azda najdôležitejšie, otvoriť tento výraz novému, doteraz neprípustnému použitiu či začleneniu.

subjektu a robí nás slepými voči prítomnosti inakosti a diferencie, ktoré nezapadajú do jej kategórií.

V tomto kontexte je sporným bodom v rámci rôznych postmoderných iniciatív, ale aj samotného feministického diskurzu otázka politických stratégií (v tomto prípade to súvisí s feministickou politikou identity). Veľký politický subjekt - my ženy, ktorý má v politickom hnutí reprezentovať záujmy a potreby žien, sa postupne stáva otáznym. Koncepcia jednotného subjektu feminizmu je nielen nedosiahnuteľná, ale aj násilná a vylučovacia práve pre diferencie medzi bielymi, čiernymi, židovskými, kresťanskými, heterosexuálnymi či lesbickými ženami. Preto teoretička Judith Butler sa zaoberá spôsobom, akým sa stanovujú hranice politickej sféry, resp. samotná sféra politiky. Podľa nej sa konštituuje utváraním „vonkajšieho“, t. j. pred- a mimopolitického priestoru, ktorý sa naturalizuje. Z feministického hľadiska je však dôležité, aby toto stanovovanie sféry politiky, resp. sféry „vonkajšieho“ podliehalo politickej kontrole a aby sa parametre vytyčovania hraníc dali spochybníť. Prečo? Len vtedy sa totiž ukáže, že také základy politiky ako je univerzalita, rovnosť subjektov práv sa vytvorili v procese prehliadaného rasového a rodového vylučovania a spojením politiky s verejným životom, v dôsledku ktorého sa sféra súkromného stala sférou predpolitického.

J. Butler sa zamýšľa nad tým, či je pre feminizmus skutočne nevyhnutný koherentný subjekt, tak ako to predpokladá politika reprezentácie. Logika spoločnej identity je podľa nej takou konštrukciou a mocenským princípom, za ktorým sa skrývajú rôzne formy diskriminácie medzi ženami. Táto logika utvára univerzálne zákony a utópie. Feministické „my“ je podľa nej dôležitou účelovou konštrukciou, ktorá zakrýva, ba aj popiera diferencovanosť a rôznorodosť tohto „my“ a konštituuje sa vylúčením časti voličstva, ktorú sa zároveň pokúša reprezentovať. Okrem spomínanej účelovosti skrýva spomínané „my“ nestabilitu, nejasnosť a obmedzenie feministického politického teoretizovania. Ide o to, že takéto chápanie identity vychádza z predpokladu, že skôr ako budeme formulovať politické záujmy a politicky konať, musí existovať identita. Butler naopak tvrdí, že nie je potrebné, aby „za činom“ bol najprv „ten kto koná“, ale že ten, kto koná vzniká rôznym spôsobom v rámci konania a prostredníctvom neho. Subjekt, identita, Ja vzniká v procese signifikácie, rovnako ako podmienky, ktoré umožňujú postulovať Ja, vyplývajú zo štruktúry signifikácií, teda pravidiel, ktoré regulujú, čo bude legitímne a čo nie.

To znamená, že sa feministická politika môže zaoberať bez „subjektu“ v podobe kategórie „žena/y“? A ako by vyzerala feministická politika a pochopenie seba, ak by neobsahovala snahu po statusu subjektu?

Oponentky J. Butler (napríklad S. Benhabib) zdôrazňujú fakt, že ak subjekt nie je základom ani výsledkom, ale neustálou možnosťou určitého procesu znovuzvýznamňovania (ako tvrdí Butler), znemožňuje sa politické konanie žien.²⁸ J. Butler si však uvedomuje ťažkosti, s ktorými je spätá jej teória vzhľadom na jestvujúce politické konanie. Dokonca ani nechce spochybníť politickú nevyhnutnosť v rámci feminizmu hovoriť za ženy, hájiť požiadavky v mene žien. Problém však spočíva v tom, že keď sa hovorí „my ženy“, teda v mene jednotného, určeného subjektu, diferencie medzi ženami sa v takomto pojme nivelizujú alebo negujú tak, že možno bez zábran hovoriť o „žene“ vo všeobecnosti a v jej mene politizovať. Takto chápaný subjekt zahrňuje záujmy niektorých žien, no zároveň vylučuje iné záujmy, alebo inak povedané - spôsobuje „sociálnu smrť“ iných žien, iných subjektov.

²⁸ Benhabib, S.: Úvahy o „výmene názorov medzi feminizmom a postmodernizmom“. Bratislava: Aspekt 1/1998, s. 48 - 53.

Preto aj ďalšia femnistická teoretička, Júlia Kristeva, hovorí o „feminizme v pluráli“²⁹, o potrebe diferencie tematizovať. Je potrebné upustiť od hierarchizujúcej binárnej logiky, ktorá zakladá zjednodušenia, panstvá a inštrumentalizácie, ale predovšetkým sa treba vrátiť a znovu premyslieť kategóriu subjektu, ako aj tie kategórie, ktoré s ňou súvisia. Práve Butler (inšpirovaná postmodernými východiskami) argumentuje proti takým filozofickým koncepciám, ktoré rozumnosť v praktickej oblasti charakterizujú schopnosťou noriem zovšeobecňovať (vychádzajú z abstraktných univerzalistických princípov).

Mnohé teoretičky, ktoré sa zaoberajú kritikou subjektu ako nástroja hegemonie, upozorňujú na to, že proces utvárania ženskej identity prebieha v prostredí, kde funguje tradičný obraz subjektu, ktorý ako sme naznačili v prvej časti tohto príspevku, sa utvára a realizuje prostredníctvom odmietnutia toho, čo sa označuje ako Iné. Táto štruktúra funguje vždy, keď sa feministická politika odvoláva na „my ženy“. Preto je vhodné pýtať sa, v akých vylučovacích procesoch sa konštituoval feministický subjekt, ako bolo utvárané feministické „my“.

J Butler pripomína, či sa chcú ženy stať subjektami podľa vzoru, ktorý predpokladá a vytvára sféru podriadených. Podľa tejto teoretičky by mal byť feminizmus sebakritický voči procesom, v ktorých sa produkuje a zároveň destabilizuje kategória identity. A všima si ešte jeden moment - každý pokus, ktorý kategórii „ženy“ priraduje nejaký spoločný, špecifický obsah („my ženy“ - biele ženy, „ženskost“ charakterizovaná materstvom - či už biologicky alebo spoločensky pochopené), a predpokladá, že zaručí zjednotenie, vyvolá naopak „trhliny“ medzi ženami. Butler však prekvapujúco prehlasuje, že tieto trhliny sú vítané, pretože udržiavajú napätie, ktoré môže tvoriť základ feministickej teórie. Problém ale spočíva v tom, či takto definovaný ženský subjekt (skepsa voči vopred predpokladanému subjektu politickej aktivity, rovnako ako konštatovanie rozptylových tendencií) neznamena ochromenie schopností žien konať, v zmysle účinnosti politickej aktivity.

Butler však ide ďalej a hovorí o nových možnostiach feministickej politiky (ktorá sa chce vyvarovať homogenizačných ako aj diskriminačných tendencií). Takáto možnosť nastane vtedy, ak nebudeme identitu považovať za východisko a za prvý, vopred daný základ politického feministického hnutia. Kategória identity má vždy nielen deskriptívny, ale aj normatívny a tým aj vylučujúci charakter. Navrhuje vstupovať do dočasných (temporálnych) koalícií pri presadzovaní určitých požiadaviek, a to bez toho, aby sa museli vzdať svojej diferencie a jedinečnosti. Program vytvorený v dočasnej koalícii je výsledkom vyjednávania a dohody. Nie vopred určený. Z toho potom vyplýva aj potreba reformulovať kategóriu subjektu, dať jej nový význam (aby nezostávala nástrojom hegemonizmu). Preto v kontexte artikulovania smrti subjektu je dôležité pýtať sa: o aký subjekt ide. Pre Butler je dôležité ako sa v moderných koncepciách chápe utváranie subjektu, aké to má politické dôsledky. Čiže podľa nej dekonštrukcia subjektu neznamena popierať tento pojem alebo sa s ním rozlúčiť. Skôr sa treba sústrediť na to, ako vyzerá proces konštituovania subjektu a aký politický význam a dôsledky vyplývajú, ak sa subjekt berie ako požiadavka alebo predpoklad teórie.³⁰

Butler vychádza z Foucaultovej kritiky subjektu³¹, ale neodmieta subjekt, ani sa neháda k tým, čo ohlasujú „smrť subjektu“. Pripomína, že doterajší spôsob uvažovania o subjekte znamenal, že subjekty sa konštituujú aj prostredníctvom vylúčenia (nelegitímne subjekty, odvrhnuté osoby a skupiny), preto určité verzie chápania subjektu sú politicky úskočná lešť.

²⁹ Kristeva, J.: Jazyk lásky. Praha: One Woman Press, 2004.

³⁰ Pozri: Butler, J.: Trampoty s rodom. Feminizmus a podryvanie identity. Bratislava: Aspekt, 2003, s. 15 - 21.

³¹ Pozri: Buraj, I.: Foucault a moc. Bratislava: Vydavateľstvo UK, 2000, s. 16 - 18.

Butler tvrdí, že sa nechce rozlúčiť s pojmom subjekt, ale pokúša sa ho prehodnotiť, dať mu nový význam a reformulovať ho mimo terminológie epistemologického vymedzenia. Mieri k tomu, aby pojem subjekt, ako aj ďalšie pojmy, ktoré s ním súvisia (univerzalita, autonómia a schopnosť konať) oslobodila od ich „fundacionalistickej záťaže“ a od „rasistických ontológií“. Preto téza „dekonštruovať subjekt feminizmu“ znamená jeho spochybnením ho otvoriť a ponechať mu do budúcnosti viaceré významy (to znamená nie zničiť, zamietnuť), doteraz nedovolené. Inak povedané „dekonštruovať subjekt znamená suspendovať všetky väzby, na ktoré sa pojem subjektu vzťahuje, a všímať si tie jazykové funkcie, v ktorých posilňuje a zahaluje authority. Subjekt je potom skôr miestom prehodnocovania významov, miestom voľnej hry, v ktorej sa môžu objaviť aj doteraz nepredvídané významy“ (Butler pripúšťa, že neobmedzovať tento pojem nesie v sebe riziko).

Subjekt sa podľa Butler konštituuje v procese diferenciacie (v daných sociálnych vzťahoch), oddeľovania od vonkajška. Konkrétny kultúrny kontext je vždy prítomný v procese konštituovania subjektu. Tento proces však býva zahalený myšlienkovou konštrukciou o autonómnosti a univerzálnosti subjektu a až jeho následným vsadením do určitého kultúrneho kontextu. Butler zdôrazňuje základný predpoklad jej ponímania subjektu - „konštituovanosť subjektu je priamo podmienkou jeho konania“. Týmto argumentuje proti koncepciám subjektu, v ktorých predpokladom konania je vopred daný subjekt, zodpovedajúci chápaniu „človeka ako inštrumentálne činného subjektu“.

Argumenty J. Butler, ktoré predkladá voči koncepciám, ktoré chápu subjekt ako vopred daný východiskový bod jeho rôznych aktivít, by sme mohli zhrnúť nasledovne:

1. Ak Butler uvažuje o určitom kultúrnom a sociálnom kontexte konštituovania subjektu, tak tým má na mysli aj konkrétnu úroveň politiky a moci, ktorá konštituovanie určitého subjektu umožňuje resp. znemožňuje (pripomíname, že ak Butler uvažuje o subjekte, vždy uvažuje aj o rode).
2. Ak Butler uvažuje o moci, jej chápanie moci je ovplyvnené Foucaultovým produktívnym pochopením moci, z toho potom vyplýva, že proces konštituovania subjektu predstavuje zároveň možnosť transformácie pre moc samotnú.
3. Zároveň podčiarkuje, že ide o permanentný proces utvárania subjektu - táto otvorenosť v sebe zahŕňa možnosť nového prehodnotenia, ku ktorému dochádza v procese znovuzvýznamňovania. Subjekt nikdy nie je konštituovaný úplne, je znovu a znovu utváraný.
4. Subjekt ako taký je vždy politickým subjektom. Nie preto, že sa angažuje v politike, ale preto, že subjekt je čosi vopred regulované a utvárané. Pretože, podľa Butler sa subjekty konštituuju na základe vylučovacieho procesu (obrovské skupiny ľudí, ktoré sa jednoducho prehliadajú).
5. Ak sa z týchto pozícií vrátíme ku kategórii žena a ak táto kategória nie je pevne spojená s referentom, otvára sa možnosť jej znovuzvýznamňovania. A o to Butler ide - aby kategória ženy nebola spojená s pevným, ustáleným referentom ako niečo fixné, opakovanie čoho potom pôsobí ako norma. Aby sa kategória „ženy“ stala miestom rôznych možných prehodnotení jej významu, rozšíria sa možnosti toho, čo znamená byť ženou, a zároveň sa môžu vytvoriť podmienky pre rozšírenie samotného konania. To znamená, že Butler nespochybňuje „schopnosť konať“, neuvažuje o rozklade

politických aktivít žien, ale naopak je možné ich rozšíriť a dať im novú hodnotu

(nehegemonickú, nehierarchickú), aby ženy neopakovali tie isté mechanizmy, ktoré viedli

k ich subordinácii a potláčaniu. Určite nie je cieľom feminizmu taký model subjektu, v ktorom sa subjekt konštituuje v procesoch vylúčovania a popierania závislosti.

Butlerovej politickej analýze subjektu - ženy - odmieta vžitú a tradične používanú, jednoznačne vymedzenú významy, ktoré efektívne vytvárajú politický význam toho, čo opisujú. Zároveň považuje za problematické aj kategórie univerzalita, autonómia alebo schopnosť konať. Tieto kategórie tak, ako boli vymedzené doteraz, boli nástrojom stanovovania normatívneho základu pre riešenie problémov súvisiacich s rôznymi otázkami (napríklad s otázkou, čo má tvoriť to správne východisko pri pozitívnom vymedzení ženskej identity). Zásadným kritickým spochybnením normatívnych univerzalistických požiadaviek rozprúdila J. Butler diskusiu, ktorej aktuálnosť rastie nielen vzhľadom na pribúdajúce vzájomné stretnutia rozdielnych kultúrnych štandardov, ale predovšetkým vtedy, keď niektoré z nich si hegemonisticky uplatňujú nárok na univerzálnu platnosť.

Literatúra

Benhabib, S.: Úvahy o „výmene názorov medzi feminizmom a postmodernizmom“. Bratislava: Aspekt, 1998/1.

Buraj, I.: Foucault a moc. Bratislava: Vydavateľstvo UK, 2000.

Butler, J.: Náhodnosť základov: feminizmus a problém „postmodernizmu“, Bratislava: Aspekt, 1998/1.

Butler, J.: Trampoty s rodom, Feminizmus a podryvanie identity. Bratislava: Aspekt, 2003.

Foucault, M.: Dozerať a trestať. Bratislava: Kaligram, 2000.

Kristeva, J.: Jazyk lásky. Praha: One Woman Press, 2004.

Solomon, R. C.: Vzostup a pád subjektu alebo od Rousseaua po Derridu. Nitra: Enigma, 1996.

Kaspická oblasť sa skladá z 5 štátov, ktoré vznikli po rozpade ZSSR. Táto oblasť predstavuje vstupnú bránu do Európy z Ázie a v budúcnosti bude hrať fundamentálnu rolu v otázkach zásobovania Európskej Únie, USA a Východnej Ázie nerastnými surovinami. Odhadované množstvo zásob ropy v Kaspickom mori je 40 miliard barelov, čo je 5% svetových zásob, t.j. dvojnásobok zásob ropy v Severnom mori (Perzský záliv obsahuje 65% svetových zásob). Podľa amerických odhadov, zásoby ropy v Kaspickom mori sú na 200 MLD barelov a pre tento dôvod, americká administratíva vyhlásila, že táto oblasť je vitálne strategická pre americké záujmy.

Táto oblasť umožňuje produkovať 60 MLD m³ zemného plynu a 1.5 miliónov barelov ropy denne, čo predstavuje celú francúzsku spotrebu.

Náklady na ťažbu jedného barelu ropy sú 4-5 USD oproti menej ako 1 USD v Kuvajte. V Európe je to 12 – 15 USD na barel.

Kaukaz spĺňa všetky podmienky na to, aby sme ju označili ako historicky nestabilnú oblasť medzi Tureckom, Ruskom a Iránom. Táto oblasť je označovaná ako strategická križovatka medzi Európou a Áziou, ktorú tvorí mozaika národov – babylonská veža rozličných kultúr a jazykov. Táto oblasť je charakteristická nestabilitou hraníc, teritoriálnymi záujmami, otázka ruskej menšiny, rastúci nacionalizmus a klanové štruktúry politickej moci.

Azerbajdžan, svojou polohou a ropnými zásobami sa stáva kľúčovou krajinou v tejto oblasti.

Je to krajina s najväčším počtom obyvateľov (8 mil.) a s najväčšou rozlohou (86 600 km²) v Kaukazskom regióne. Autonómna republika Nakhitchevan (60% Azerov), integrovaná do Azerbajdžanu v roku 1921 je oddelená pásmom územia širokým niekoľko kilometrov.

Táto krajina sa stáva dôležitou figúrkou na šachovnici záujmov lokálnych a svetových mocností a na jej budúcnosť sú rozhodujúce niekoľko problematických bodov :

Konflikt v Náhornom Karabachu (NK)

Táto oblasť (4400 km²) dobytá Rusmi od Peržanov v roku 1805, bola pridelená Azerbajdžanu po rusko-tureckých dohodách z roku 1921.

Počas Sovietskej éry sa predpokladalo, že početní Turci budú užitočnejšími politickými spojencami ako Arménci a tak oblasti pôvodne pridelené Arménsku pripojili k Azerbajdžanu.

NK, autonómna oblasť Azerbajdžanu, na konci sovietskej éry bola táto oblasť prevažne obývaná Arménmi (75% populácie), ktorí už od roku 1986 sa chceli spojiť s Arménskom.

Počas manifestácie vo februári 1988, došlo ku pogromu Arméncov v meste Soumgait (priemyselné mesto blízko Baku). Nenávisť voči Arméncom sa datuje od 20. storočia počas „ropnej horúčky“, keď Arménci dominovali celej ekonomike.

Po tomto pogrome, konflikt nabral smerovanie etnických čistiek, čo medzi 1987 a 1990 spôsobilo odchod 200 000 Azerov z Arménska a 300 000 Arméncov z Azerbajdžanu.

Počet obetí konfliktu 20 000

Prehratá vojna s Arménskom spôsobila aj vnútorné zmeny v Azerbajdžane a to hlavne radikalizáciu opozície. Vznikol Národný ľudový front Azerbajdžanu a tiež Národný Front Arméncov. Komunistická strana v Azerbajdžane sa udržala pri moci napriek zmenám, ktoré nastali v Gruzínsku a Arménsku, kde sa ku moci dostali opozičné demokratické strany.

V roku 1991 Najvyšší Soviet prijal „deklaráciu znovu nastolenia nezávislého Azerbajdžanu“ a prijal vznik samostatného vojska tejto republiky.

Na konci roku 1991 sa konflikt zradikalizoval, keď Azerbajdžanská vláda zrušila autonómiu NK, ktorá platila od roku 1923. Navyše Baku vyhlásilo totálnu blokádu Jerevanu. V roku 1993, Gueidar Aliev, bývalý dôstojník KGB, ktorý velil komunistickej strane Azerbajdžanu medzi 1969 a 1982 a člen politického kabinetu Komunistickej strany ZSSR, sa stal prezidentom Azerbajdžanu.

Konflikt v NK, ktorého výsledkom bolo víťazstvo Arménska, destabilizoval Azerbajdžan a spôsobil vznik osi mocností proti Azerbajdžanu: Arménsko, Rusko a Irán. Turecko, tradičný spojenec Azerbajdžanu, hral nejasnú rolu v tomto konflikte: účasť na prevrate proti prezidentovi Alievovi v roku 1995.

Aj napriek veľkej intenzite konfliktu v NK, ani jedna z bojujúcich strán nezískala územia obsadené druhou stranou.

Dôsledok konfliktu s Arménskom: 20% Azerbajdžanskeho územia je obsadené Arménskom a 13% populácie je odvlčených z ich domovov.

Nové faktory, ktoré komplikujú riešenie konfliktu:

návrat historického vplyvu Turecka do Kaukazskej a Stredoázijskej oblasti,

Azeri a Iránci sú Chiiti (dobrovoľní Chiitskí náboženský fundamentalisti bojovali na strane Azerbajdžanu počas konfliktu) – hrozba islamizácie konfliktu.

Arménska a Azerbajdžanská vláda nie sú dostatočne silné, aby kontrolovali svoje populácie (kontrola vojenských, para-vojenských a nacionalistických milícií)

Podpora mierového riešenia konfliktu zo strany Ruska a Turecka a ich účasť na mierových misiách

Princípy, ktoré majú byť obsiahnuté v budúcej mierovej dohode:

Žiadna modifikácia hraníc Arménska a Azerbajdžanu

Garancie osobných práv a osobnej bezpečnosti

Autonómia v oblasti kultúry a zlepšenie životnej úrovne

Prístup bez žiadnych prekážok Arméncom na NK

Bez splnenia týchto základných požiadaviek, nie je možné začať mierové rokovania

Faktory, ktoré majú dosah na medzinárodnú sféru:

- angažovanie sa regionálnych mocností: Rusko, Irán, Turecko
- Vplyv a záujmy Arménskej diaspory na verejnú mienku v USA, Rusku a Francúzsku
- Negatívny vplyv konfliktu na možnosti využívania ropných zásob v Kaspickom mori (bojové línie boli len 30 km od ropovodu Baku-Tbilissi-Ceyhan)

Riešenie konfliktu:

- Vznik Minskej skupiny pod záštitou organizácie OBSE v roku 1992. Francúzsko, Rusko a USA predsedali tejto skupine

Všetky zahraničné vplyvy pôsobia v smere vyriešenia krízy a nie na jej predĺženie. Strategická poloha Azerbajdžanu v kaspickej oblasti interesuje aj iných medzinárodných aktérov.

Kaspická otázka, kde Azerbajdžan je za návrh delenia pobrežných vôd podľa teritoriálnej kontinuity, zatiaľ čo Rusko a hlavne Irán boli za vytvorenie konzorcia. To znepriatelilo Irán a Azerbajdžan.

Azerbajdžan a Turkmenistán : nezhody ohľadne delenia pobrežných vôd a kontroly oblastí so zásobami zemného plynu pri oblasti Chiragh.

Od energie ku bezpečnostnej geopolitike

Kooperácia medzi Azerbajdžanom a Západom sa nesústreďuje len do ekonomickej oblasti. Dôležitá je aj politická a vojenská spolupráca. Radikálna zmena USA k Azerbajdžanu nastala, keď poskytlo svoje územie USA vo vojne proti Iraku a poslalo svoje jednotky na podporu amerických vojenských akcií. Baku aktívne spolupracuje v boji proti terorizmu. Projekt bezpečnosti Kaspickej oblasti „Caspian Guard“, ktorý podpísal Baku s Rumsfeldom by mal priniesť užšiu spoluprácu týchto dvoch krajín a aj Kazachstanu v politicko-vojenskej oblasti. Program sa týka otázok ako : spoločná námorná a vzdušná kontrola a stráž, vznik spoločných zásahových jednotiek, spoločná kontrola hraníc.

Dve oblasti sú problematické a predstavujú prekážku pre budúce zmeny : v dôsledku klanického usporiadania režimu Alieva, tento nemôže zaručiť kontinuitu demokratických zmien Azerbajdžanu a trhovú ekonomiku.

Hlavné prekážky využívania kaspickej ropy :

- ropné polia sú vzdialené od otvoreného mora a aktuálny systém ropovodov nie je prispôbený rastúcim prepravným požiadavkám
- Potreba rozsiahlych investícií zo strany ruského ropného sektoru – 50 až 70 mld USD, aby sa stabilizovala produkcia na najbližšie desaťročie. Rusko preto sprístupní svoj ropný priemysel zahraničným investíciám, čo bude na úkor Azerbajdžanu
- Možný návrat Iraku na medzinárodnú scénu, čo ovplyvní aj budúce smerovanie zahraničných investícií do ropného sektoru.
- V najbližších desaťročiach, európska spotreba ropy bude stabilná a tradiční dodávatelia z Perzského zálivu a Severnej Afriky postačia pokryť európsku spotrebu. Na druhej strane, Európa bude potrebovať dodatočné objemy zemného plynu, ktoré budú pochádzať z Ruska, Iránu a Turkmenistanu. Jeden z najrýchlejšie rastúcich trhov na svete a potenciálne najväčší zákazník pre Kaspickú ropu sa stáva Južná Ázia (India) a Čína.

Ropná politika prezidenta Gueidara Alieva priniesla očakávané výsledky : na medzinárodnej scéne pozícia Arménska sa oslabila. Medzinárodné spoločenstvo vyvíja tlak na Arménsko, aby uznalo územnú integritu Azerbajdžanu, aby sa vzdalo NK. Nový návrh je za to, aby NK ostal súčasťou Azerbajdžanu s autonómnym ekonomickým a policajným systémom, aby koridor Latchine, ktorý spája NK s Arménskom ostal pod kontrolou medzinárodných vojenských síl.

Baku, pre historické, náboženské a etnické dôvody, sa snaží viac zblížiť s Tureckom a tým nepriamo s USA a súčasne sa viac vzdialiť od Ruska. Pre tento dôvod Rusko stále udržiava konflikt NK opierajúc sa o Irán, ktorý sa obáva azerbajdžanských úmyslov spojiť všetkých Azerov.

Strategická energetická pozícia Kaukazu

Azerbajdžan vlastní 30% ropných zásob Kaspického mora. Pre Západ, ruská a azerbajdžanská ropa predstavujú príležitosť na diverzifikáciu zásobovania sa ropou a zníženie závislosti na OPEP.

Plné využitie ropných a plynových offshore polí vynesie Azerbajdžanu za desaťrocie 106 až 210 MLD USD.

Ropné firmy, ktoré operujú v Azerbajdžane : BP, Exxon Mobile, TotalFinaElf, Lukoil, Chevron, Japex, Agip. To vysvetľuje aj rastúci záujem svetových mocností o Azerbajdžan. Od roku 1994, Baku podpísal s najväčšími ropnými koncernami kontrakty v hodnote 60 miliard USD.

Strategický región pre prepravu ropy a plynu

Stabilita Azerbajdžanu je kľúčová aj pre tranzit energetických zdrojov z Kaspiskej a Stredo-Ázijskej oblasti. Ropovod Baku-Tbilissi-Ceyhan (kapacita 1 milión barelov denne) rozšíril prepravné možnosti Azerbajdžanu.

čo sa týka zemného plynu, všetky plánované plynovody a infraštruktúra su smerované na Západ, čo zvyšuje dôležitosť Azerbajdžanu pre Európu a USA. Príkladom je plynovod Baku-Erzurum (Turecko), ktorého časť bude spojená s ropovodom BTC (kapacita 7 mld m³ ročne). Tento plynovod má oslabiť dominantnú pozíciu Ruska, čo sa týka prepravy plynu na Západ.

Rastúci záujem západu o Azerbajdžan

Stratégia Baku diversifikácie ekonomických partnerov (založenie mnohých konzorcií na ťažbu ropy v Kaspickom mori)

Azerbajdžan je členom „Partnerstvo za mier“ a chce väčšiu angažovanosť NATO v regióne.

V roku 2001 sa Azerbajdžan stal 43. členom Rady Európy

V roku 1999 bola podpísaná dohoda o „Partnerstve a kooperácii“ medzi EU a Azerbajdžanom. Prezident Alijev, návštevou pápeža Jána Pavla II. v Baku, chcel ukázať demokratickosť a laickosť Azerbajdžanu.

Rusko:

Rusko bolo kaukazskou veľmocou vyše tri storočia. Pre Rusko, Kaukaz predstavuje vstupnú bránu na Blízky Východ a „ochranné pásmo“ proti prenikaniu západného a tureckého vplyvu k svojim južným hraniciam.

Vojenská doktrína Ruska, ktorá bola definovaná v októbri 1993, urobila z bývalých hraníc ZSSR, novú bezpečnostnú oblasť Ruskej Federácie. To spôsobilo silné tlaky zo strany Ruska, aby vrátilo späť Azerbajdžan pod jeho bezpečnostný systém, čo spočívalo vo vojenskej a teritoriálnej kontrole (pohraničná služba pod velením Ruska, vojenské základne, spoločné vojenské veliteľstvá, colná únia...). Najdôležitejšou otázkou sa stala preprava a tranzit ropy z kaspickej oblasti.

V roku 1996 americká administratíva vyhlásila za strategický ropovod Bakou-Ceyhan (znamenalo to realizovať projekt aj keď nebola zaručená jeho ekonomická rentabilita). Reakciou Ruska bola politika zastrašovania voči Azerbajdžanu : blokáda azerbajdžanských lodí, podpora arméncov..

Táto situácia sa zmenila nástupom Putina a udalosťami 11. septembra.

- Putin sa vzdal klasickej imperiálnej vízie založenej na teritoriálnej kontrole a vojenskej moci
- Rusko zaujalo rovnakú pozíciu ako Kazachstan a Azerbajdžan a proti Iránu v otázke delenia pobrežných vôd
- Putin prezentoval Rusko v Strednej Ázii a Kaukaze ako partnera a nie ako veľkého brata
- Odmietol ponuky na vojenskú integráciu
- Mocenským nástrojom Ruska sa stala „ekonomika“: Moskva využíva svoju kapacitu a možnosti prepravy a hlavne predaja ropy a plynu z Kaukazu smerom na európske trhy. V tejto hre má Rusko dominantnú pozíciu vzhľadom na nižšie produkčné náklady ruskej ropy a príjmy z tranzitu ropy a plynu. Ruské ropné spoločnosti ako Gazprom, Transneft a Lukoil predávajú kaspickú ropu, aby dodržali a splnili svoje kontrakty s európskymi krajinami, bez toho aby momentálne investovali do renovácie ich produkčných zariadení na Sibíri, keďže majú nedostatok vlastného kapitálu.
- V otázke konfliktu v Náhornom Karabachu, Rusko sa priblížilo k pozíciám USA a Francúzska
- Ropovod Baku-Ceyhan ešte viac zblíži Turecko a Azerbajdžan na jednej strane a na druhej strane sa zmenila pozícia USA (v minulosti viac naklonení Arménsku) voči Azerbajdžanu.
- Dohoda o prenajatí radarovej stanice v Gébélé Rusku, kde teraz pôsobí 400 ruských vojenských expertov

Nedoriešený problém delenia pobrežných vôd s Iránom a Turkménskom bráni zahraničným ropným spoločnostiam robiť rozsiahly prieskum v „offshore“ vodách. Ale tieto dvaja protivníci Azerbajdžanu sú v slabšej pozícii, vzhľadom na ich medzinárodnú izoláciu. Irán znovu otvoril diskusiu o kooperácii (dohoda o dodávke iránskej elektriny Azerbajdžanu v decembri 2002).

Paradoxne, nástup strany AK v Turecku, v prípade ak armáda ostane neutrálna, môže radikálne zmeniť turecký postoj k Arménsku.

Kaspická oblasť a Azerbajdžan predstavovali vyše 300 rokov oblasť výhradného ruského vplyvu. Terajšie energetické ambície Ruska, Iránu a ostatných samostatných štátov značne ohrozujú ruské záujmy.

Strategickým cieľom Ruska je stať sa hlavným prepravným uzlom Azerbajdžanskej ropy a plynu.

Moskva kontroluje potenciálne ohniská konfliktov, ktoré môže aktivovať, tlmiť, alebo meniť kedykoľvek a tým pôsobiť na bezpečnosť a nepriamo na príliv zahraničných investícií do Azerbajdžanu.

Čo sa týka Osi Západ-Východ (Kaspické more, čierne more), alebo Osi Sever-Juh (kontinentálne Rusko, prístup k teplým moriam), Kaukaz a Azerbajdžan predstavuje pre Rusko nárazníkovú zónu a komunikačný uzol, kontroly ktorého sa nechce vzdať. Na to využíva viacero prostriedkov :

Politicky, aj cez Spoločenstva Nezávislých Štátov, na limitovanie nezávislosti štátov v regióne. Táto politika bola bez úspechu okrem prípadu Arménska.

Ekonomicky, Rusko sa snažilo posilniť a zvýrazniť ekonomickú závislosť Azerbajdžanu.

Vo vojenskej oblasti, Rusko si zachovalo prítomnosť v Arménsku (podpora Ruska bola rozhodujúca pre obsadenie časti územia NK Arménskom) a aj napriek odmietavému postoju Azerbajdžanu a Gruzínska má vojenské základne aj v týchto dvoch krajinách.

Rusko v snahe oslabiť politicky Azerbajdžan, prijalo všetkých opozičných politikov a nepriateľov vlády Alieva.

Rusko bolo za spoločné využívanie energetických surovín Kaspického mora, bez prekážok, že nejaká pobrežná oblasť patrí výlučne do teritoriálnych vôd určitej krajiny. Právo na delimitáciu pobrežných vôd sa neaplikuje na Kaspické more, pretože toto "jazero" nemá prístup na otvorené more.

Rusko, Irán a Turkmenistan sa dohodli na určenie hranice ich teritoriálnych vôd na 45 míl od pobrežia spolu s exkluzívnymi právami exploitácie nerastných surovín a Centrálna zona Kaspického mora by bola spoločne využívaná všetkými 5 štátmi Kaukazskej oblasti. Azerbajdžan a Kazachstan odmietajú tento návrh a vyžadujú aby celé Kaspické more bolo rozdelené medzi jednotlivé štáty.

Irán :

Posledná návšteva prezidenta Azerbajdžanu Ilhama Aliyeva v januári 2005 potvrdila trend zblížovania s Iránom.

Azeri predstavujú najväčšiu menšinu v Iráne. Teheranská vláda v snahe utlmiť menšinové otázky Azerov v Iráne (20 miliónov Azerov) a ich podpory zo strany Azerbajdžanu, mala ako hlavný cieľ oslabiť Azerbajdžan, a tým aktívne podporoval Arménsko v konflikte v NK, čo na druhej strane ho zblížilo s Ruskom.

Prezident Heydar Aliyev po nástupe na prezidentský post, upustil od nacionalistických vízií.

Aby realizoval svoj sen „Nový Kuvajt“ musel vysporiadať otázku exportu ropy a otázku vzťahov so susednými regionálnymi veľmocami.

Po spustení projektu BTC (ropovod Baku-Ceyhan), Teherán pochopil, že nikdy nemôže byť jediný bezprostredný partner Azerbajdžanu.

Medzinárodná izolácia Iránu a rastúce kultúrne požiadavky etnických menšín, medzi ktorými je najmarkantnejšia otázka Azerov, prinútilo Irán zlepšiť svoje vzťahy s Baku.

Irán chce prispieť na stabilitu Kaukazského regiónu vyriešením konfliktu v NK, bojom proti pašovaniu a organizovanému zločinu, ktoré sa stávajú prioritnými otázkami regionálnej veľmoci, akou je Irán. Je to aj prostriedok oslobodenia sa z amerického zovretia.

V snahe vyhnúť sa konfliktu s Ruskom, Irán rozvinul bližšie vzťahy s Arménskom a odmietol zaujať jasnú pozíciu v konflikte v NK.

Normalizáciu vzťahov Iránu s Azerbajdžanom a ostatnými štátmi Kaukazu, by sa chcel Irán vymaniť z politickej izolácie, ktorú mu spôsobili USA.

Prejavuje eminentný záujem stať sa tranzitným územím pre azerbajdžanskú ropu. Je to najlogickejšia cesta prepravy ropy smerom na Perzské pobrežie, alebo ďalej na západ do Turecka.

Baku sa zo strany Iránu najviac obáva získavania náboženských šiitských prívržencov.

Turecko :

Historická, kultúrna a etnická väzba , spôsobila podporu Turecka Azerbajdžanu v konflikte NK (turecká blokáda arménskych hraníc).

Turecko, ako základňa Západu a NATO smerom na Orient, po rozpade ZSSR zacítila možnosť rozšírenia sféry svojho vplyvu na Kaukaz a Strednú Áziu. Napriek etnickej, jazykovej a historickej blízkosti Turecka k Azerbajdžanu, svoju sympatiu a podporu prejavilo len uzavretím hranice s Arménskom. Je veľmi opatrné, aby neprišlo do priamej konfrontácie s Ruskom a Iránom a neobnovila starú historickú rivalitu s týmito krajinami.

Najintenzívnejšia ekonomická spolupráca sa rozvíja s Ruskom, a preto je Turecko opatrné vo vzťahoch s Azerbajdžanom. Turecko oficiálne vyhlásilo rešpektovanie územnej celistvosti Azerbajdžanu a ostatných štátov Kaukazského regionu a nevmiešavanie sa do regionálnych konfliktov. Turecko sa zaviazalo nevzbudzovať obavy Iránu podporovaním pan-tureckej emancipácie na hraniciach s Iránom a Azerbajdžanu.

Turecko profituje z oslabenej pozície Ruska, aby znovu nastolilo svoju historickú hegemoniu v kultúrnej, ekonomickej a politickej sfére. Táto logika vysvetľuje alianciu s Washingtonom, Berlínom a Tel-Avivom proti Moskve-Jerevanu-Teheránu.

Ambíciou Ankary je stať sa výstupnou bránou kaspickej ropy do Stredozemného mora. Turecko chce profitovať z Kaspickej ropy a znížiť svoju Závislosť na arabskej rope.

Turecko využíva kultúrnu premennú hlavne na získanie drvivého podielu prepravy ropy smerom na Stredozemné more a ponúka Azerbajdžanu, ako moslimskej krajine, laický model rozvoja, založený na Attaturkových myšlienkách. Je to v protiklade k Iránu, ktorý nemá skutočné energetické ambície v Kaspickom mori, ale geografická poloha ho predurčuje ako logickú tranzitnú krajinu smerom na Perzský Záliv.

Dva hlavné ropovody :

Ropovod Baku-Tbilissi-Ceyhan :

Dĺžka 1770 km, vyháňa sa ruskému a arménskemu územiu.

Náklady 4 mld USD

Po roku 2006 bude nim prúdiť aj ropa z Kazachstanu. Kým USA budú udržiavať embargo na Irán, úloha BTC ropovodu bude narastať po uvedení do prevádzky nových ropných polí na západe Kazachstanu a Turkmenistanu.

Ropovod Južného Kaukazu (SCP)

Dĺžka 690 km, spája Azerbajdžan a offshore ropné pole Shan Deniz s tureckými ropovodmi (jedno z najväčších ropných polí objavených za posledných 25 rokov)

Azeri z Azerbajdžanu a z Iránu môžu destabilizovať oblasť v snahe o znovuzjednotenie, čo vyhovje záujmom USA v snahe oslabiť a rozdeliť Irán na menšie štáty, na druhej strane zjednotený štát Azerov (turkofonny) môže sa stať sférou vplyvu pre Turecko v celom regione. Úloha Azerbajdžanu rastie aj tým, že o najbližšom rozšírení Európskej Únie a NATO rozhodne práve bitka o vplyv na Ukrajinu a Azerbajdžan.

Spojené Štáty Americké

Intenzívnejšie prejavujú záujem o túto oblasť a hlavne o Azerbajdžan z niekoľkých dôvodov :

- Zásoby ropy v Azerbajdžane
- Diverzifikácia zásobovania ropy v prípade ohrozenia dodávok z Perzského zálivu
- Politicky a ekonomicky odpútať Azerbajdžan od Ruska, aby zabránilo vzniku únie pod vedením Moskvy
- Vplyv Arménskej diaspory na medzinarodnú scénu (USA, FR, Rusko)
-

USA chce vymaniť Azerbajdžan spod ruský vplyv ponuknutím iných alternatívnych trás na prepravu ropy a plynu. Taktiež ho chcú vymaniť spod iránsky vplyv ponuknutím roziahleho programu vojenskej kooperácie a pomoci.

Americký vplyv sa prejavil hlavne pri rozhodovaní vlády v Baku o trase ropovodu Baku-Tbilissi-Ceyhan.

Bližší záujem v snahe naďalej izolovať Irán a oslabiť jeho vplyv v regióne

Vojna proti terorizmu vyvoláva väčšiu angažovanosť USA v regióne. Z Kaukazu chce USA bojovať proti teroristickým skupinám na Blízskom Východe a v Afganistane.

Azerbajdžanská ropa umožní USA väčšiu diverzifikáciu dodávateľov a konsolidácie ich energetickej bezpečnosti.

USA po kontrole energetických zdrojov Euroázie (Kaukazu) by mala bližšie ku kontrole (kolonizácie) zdrojov nerastných surovín na Sibíri.

Na geopolitickom poli pre USA ide o zastavenie prenikaniu iránskeho vplyvu na sever, hlavne do Azerbajdžanu. Strategickou otázkou je oslabenie vplyvu Ruska a zabrániť návratu neoimperializmu Moskvy do Azerbajdžanu, opiera sa hlavne o Turecko a z toho najviac profituje Azerbajdžan.

Taktiež stavili na export "tureckého modelu", aby zablokovali nárast iránskeho vplyvu do kaukazského regiónu.

Majú v záujme použiť svoje ropné firmy a ich investície, ktoré sa doteraz vyhli Iraku a Iránu, aby sa podieľali na rozvoji Azerbajdžanu.

Čína a India

Nezaujala pozíciu voči Azerbajdžanu a konfliktu v NK. Viac sa zaujíma o stabilitu v Strednej-Azii, región ktorý susedí s Čínou.

V posledných rokoch prejavila väčší záujem o energetické suroviny Azerbajdžanu. Má snahu zapojiť azerbajdžanskú ropu do projektu ropovodu zo Strednej Azie do Číny.

Čína spolu s Indiou sa v krátkej budúcnosti stanú hlavnými oblasťami spotreby ropy a zemného plynu a prejavujú zvýšený záujem o Azerbajdžanskú ropu.

Európska Únia

- Európa vplýva na Azerbajdžan cez rôzne medzinárodné Organizácie : OBSE, Rada Európy, NATO..
- Dohody a dohovory s krajinami, ktorých sa týka situácia na Kaukaze : Rusko, Turecko a Irán
- Definovanie spoločných európskych strategických ekonomických záujmov, čo sa týka Azerbajdžanu a nie jednotlivé izolované akcie európskych štátov, v snahe aby EU mala globálny vplyv a váhu na energetické zdroje Azerbajdžanu.
- Stabilita Azerbajdžanu je rozhodujúca pre infraštruktúry zásobujúce ropou EU
- EU sa angažuje menej ako USA, hoci energetická otázka Azerbajdžanu je aj pre ňu veľmi dôležitá. Zatiaľ sa jej aktivita limitovala iba na uzavretie dohôd o spolupráci s Azerbajdžanom : nič, čo sa týka bezpečnosti.
- Keďže každý štát EU hral individuálnu politiku a stratégiu voči Azerbajdžanu, dnes je EU marginalizovaná z energetickej šachovnice Kaspického mora.
- Európa môže využívať svoju ekonomickú silu soft power aby dosiahla v budúcnosti užšiu spoluprácu s Azerbajdžanom a pozitívne prispela k urovneniu konfliktu v NK.

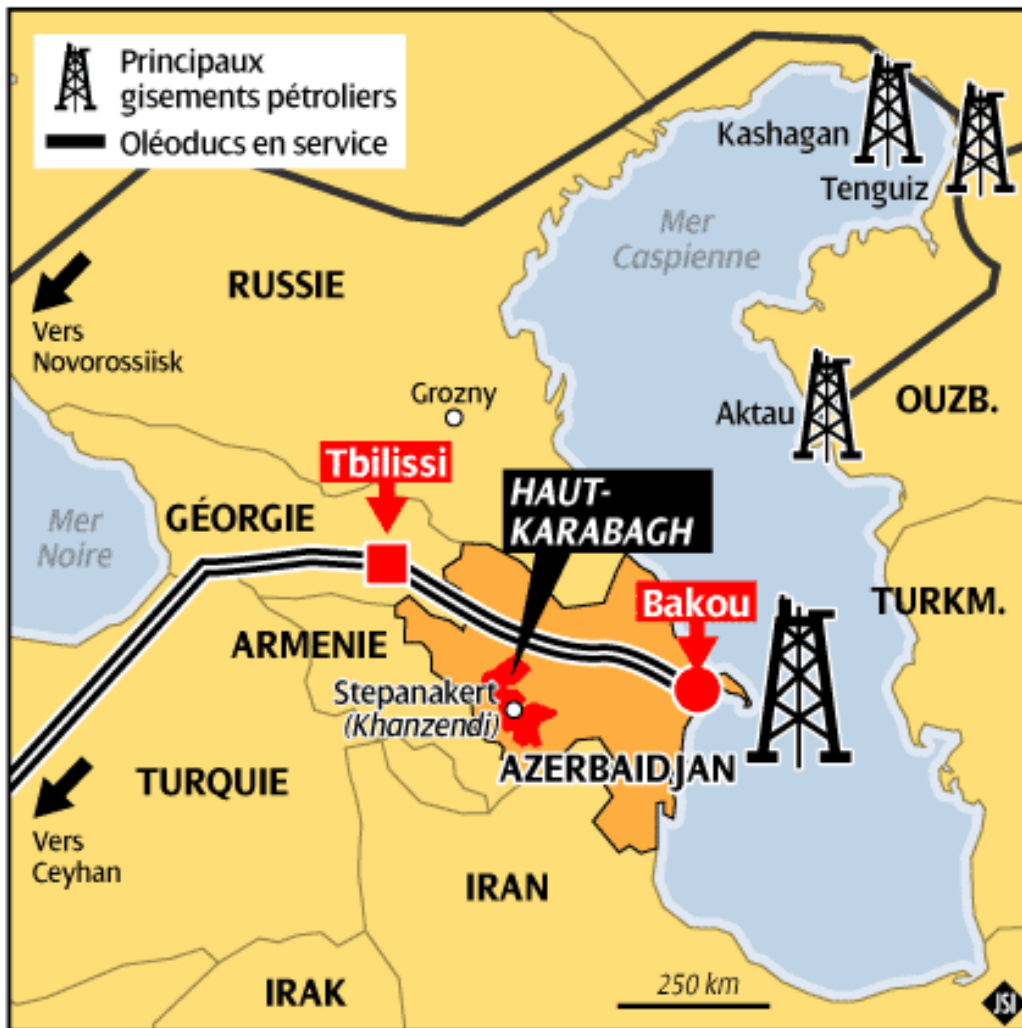
- EU po chybách počas konfliktu v Perzskom zálive a v Bosne musí zaujať jednotnú spoločnú zahraničnú politiku na hájenie svojich ekonomických a energetických záujmov v Azerbajdžane a celej Kaspickej oblasti.
- EU prejavuje zvýšený záujem o Azerbajdžan cez rôzne programy, napr. Projekt TRASECA, ktorého cieľom je cez námornú prepravu a železničnú sieť spojiť Azerbajdžan, Gruzínsko s Čiernym morom a Strednou Aziou

Boj o kontrolu ropného bohatstva Kaspickej oblasti sa len začal. Celé doterajšie konflikty sa týkali len aktuálnych troch ropných polí, pričom v Kaspickej oblasti je ich vyše dvadsať. Navyše, v tejto oblasti sa nachádza 10 % svetových zásob zemného plynu. Okrem regionálnych mocností, do hry vstúpili aj svetové veľmoci ako USA a Európska Unia. Tým sa balkanizuje euroázijský region.

Použitá literatúra

- Géococonfluences, 13 November 2005,
- Le Monde Diplomatique, Eldorado, alebo fotomorgána ? Novembre 1997, číslo 9302
- Le Monde Diplomatique, Politická šachovnica Ruska a Ukrajiny, Január 2005, číslo 11836
- WWW.russomania.com, článok číslo 2172
- Inštitút Obranných štúdií Francúzska, Strategická otázka Kaukazu, Apríl 2003
- Le Monde diplomatique, Veľká ropná hra Kaukazu, Október 1997, článok 9301
- Suha Balukbasi „Ankara s Baku-Centered Transcaucasia Policy“ Middle East Journal, Washington, vol. 51, no 1, 1997
- www.voltairenet.org „rivalta okolo Kaspickej ropy, hrozba pre európsku bezpečnosť?“ „Júl 1999, článok 8538
- www.northstarcompass.org „geopolitický význam Kaukazu pre USA“, máj 1999, článok 26
- Revue Recherche Internationales „Azerbajdžan – Západné mocnosti chcú revolúciu?“ , September 2005,
- L'express, „ropa proti demokracii“, 3 Novembre 2005
- www.info-turc.org, „správa o Azerbajdžane“, November 2005

Mapy :

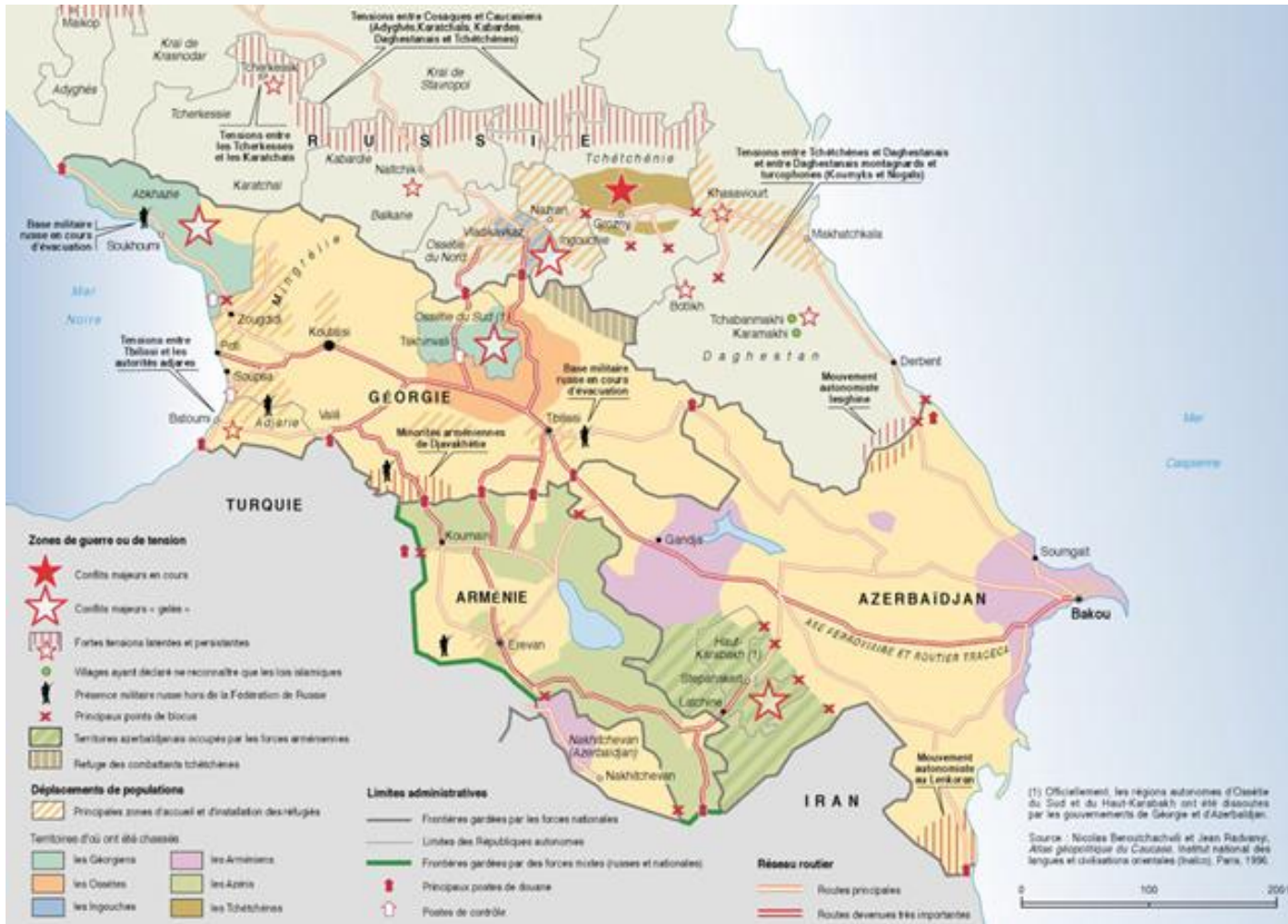




- Raffineries
- Principaux champs pétrolifères

- Principaux oléoducs existants
- Oléoducs existants, actuellement en travaux

- Les projets d'oléoducs proposés par...**
- la Russie
 - la Turquie
 - l'Iran



Úvod

Politika rozvoje lidských zdrojů uvnitř Evropské Unie má do značné míry jasné cíle a záměry. Hlavním bodem, který unie sleduje je odstranění nejmarkantnějších rozdílů mezi jednotlivými členy uskupení a základním nástrojem, který má napomoci v tomto boji, jsou strukturální a kohezní fondy spolu s doplňkovými programy podpory EU. Metodologie rozdělování finančních prostředků je založena na hospodářské úrovni daného celku, který je poměřován s průměrem v rámci EU. Nejdůležitějšími hodnotami jsou: hrubý domácí produkt, míra nezaměstnanosti, disponibilní důchod a další. Každý region, který nedosahuje úrovně 75% průměru EU je potenciálním příjemcem dotací ze strukturálních fondů a v konečném důsledku ani tato hranice není diskriminační. Pro Českou Republiku vychází tento koeficient na všechny oblasti mimo regionu Hlavního města Praha.

Evropská unie a nezaměstnanost

Nejpalčivějším problémem uvnitř Evropské unie stále zůstává pracovní trh a míra nezaměstnanosti. Průměrná hodnota, která byla v rámci EU-25 vyhlášena na konci prosince 2004, činila 8,9%. Samotná výše nepředstavuje tak závažný a významný rozpor mezi sledovaným cílem a realitou. Tento „dobrý“ výsledek je však nutné vnímat jako neuspokojivý pokud jej podrobíme detailnějšímu průzkumu z pohledu rozložení do jednotlivých regionů. Již počáteční analýza na úrovni NUTS-1 dokazuje značné kolísání v míře nezaměstnanosti a indikuje národnostní diference. V tomto duchu provedme rychlou analýzu na extrémních případech, kdy nejnížší míra ve sledovaném období byla zaznamenána v Irsku, a to na úrovni 4,3%. Na druhém břehu pracovního trhu z pohledu nezaměstnanosti stojí Itálie, která dosáhla závratné výše 24,8% ve stejném období. Takovéto výkyvy jsou neakceptovatelné a poukazují na jistou sníženou efektivitu dotační politiky EU. Problematika je všeobecně známá a přední členové komisi zabývající se pracovním trhem mají tendence tento stav napravit.

Na summitu EU v březnu 2000, který se konal v Portugalsku, byla deklarována takzvaná Lisabonská Strategie. Tento dokument stanovoval hlavní cíle EU mimo jiné i v oblasti zaměstnanosti. Celý summit se nesl v duchu vytvoření „nejkonkurenčnější znalostní strategie na světě“ („The most competitive knowledge based economy in the world“). Během setkání byly stanoveny nejvyšší cíle, které lze v krátkosti shrnout jako:

- obecné zvýšení zaměstnanosti na úroveň 67% do roku 2005 a na úroveň 70% do roku 2010.
- Posunout věk pro odchod do důchodu o 5 let.
- Definovat dlouholetý plán pro široké spektrum podniků, které by podpořili pracovní proces v EU.
- Harmonizovat Evropský sociální model skrze tvrdá a „rychlá“ opatření především pro penzijní a sociální systém.
- Upravit podmínky pro krátkodobou a příležitostnou práci

- Odstranit chudobu - stabilizovat a harmonizovat sociální integraci na národní a mezinárodní úrovni

Ambiciózní reformy na národní a Evropské úrovni byly nastaveny a přijaty s tak velkým očekáváním a entusiasmem, že panoval názor o jejich snadném dosažení. Nicméně, dnes v polovině programového období, jsou výsledky hluboko pod požadovanou úrovní a entusiasmus do značné míry vyprchal. Evropští analytici zřejmě nedostatečně počítali s globálním ekonomickým poklesem, který byl v daném období před branami. Určitý podíl viny nesou jednotlivé státy, kterým je vyčítán laxní přístup k reformám a jejich politická neschopnost přistoupit k nepopulárním, ale nutným opatřením. Zůstává otázkou zda reformy měli šanci úspěch, neboť balíček s návodem obsahuje 28 hlavních úkolů, 120 pod-úkolů a dalších 117 různých indikátorů, které je nutné hlídat. Navíc systém reportingu pro 25 členů přidává povinnost vytvořit cca 300 ročních zpráv. Dokumenty ovšem nikdo nečte.

Přes veškeré reporty a zprávy je vývoj pracovního trhu nezměněn. V dokumentu Joint Employment Report, vydaným na jaře 2004, jsou sumarizovány a popsány neshody mezi cíly a skutečností a který přinutil evropské zástupce k nápravě negativního trendu. V programu konference konané v březnu 2004 se z převážné většiny objevují diskuse na téma problematických oblastí. Výsledkem je sestavení speciální skupiny, která má vypracovat nové priority, transparentnější a přijatelnější pro široké spektrum států – novou Lisabonskou strategii. Skupina načrtla tři základní cíle:

- Investovat do infrastruktury a systému vzdělávání. Upřednostňovat projektu v rozvoji lidských zdrojů.
- Posílení konkurenceschopnosti průmyslu a služeb.
- Zvýšit zapojení starších lidí na formování pracovního trhu.

Tabulka č.1 - Hlavní cíle EU do roku 2010

	1997	2001	2010
Míra nezaměstnanosti CELKEM	60,7	64,1	70
Věk 55-64	36,4	38,8	50
Ženy	50,8	55	60
Efektivní věk odchodu do důchodu	-	60,3	+5
Podíl financování vývoje a výzkumu na HDP	1,86	1,98	3
Podíl financování vývoje a výzkumu soukromými subjekty	1,1	1,2	2

Pramen : OECD (2004)

Je tomu nyní už více jak rok a výsledky nejsou o mnoho povzbudivější. Když Romano Prodi, president Evropské komise, opouštěl svou kancelář, pronesl skličující závěr nad výsledky *Strategie*: „Lisabonská strategie prokázala ohromné nedostatky a nenaplnila očekávání“ („Strategy had proven a huge failure and had not fulfilled the expectations“)³². Evropská unie se sice ze všech sil snaží, ale impotence v oblasti pracovního trhu a řešení nezaměstnanosti má přímý účín na regionální ekonomiky a jejich vývoj.

³² *The Lisbon Strategy at midterms: Expectations and reality*, Centre for Social and Economic Research

Tabulka č.2 - Vývoj míry nezaměstnanosti v zemích EU červenec 2004 – prosinec 2004

	srpen 04	září 04	říjen 04	listopad 04	prosinec 04	leden 05
Eurozona	8,80	8,80	8,80	8,70	8,80	8,80
EU25	9,00	8,90	8,90	8,90	8,90	8,80
EU15	8,00	8,00	8,0	8,0	8,0	8,0
Belgie	7,70	7,80	7,90	8,0	8,0	8,0
ČR.	8,30	8,30	8,30	8,30	8,30	8,30
Dánsko	5,30	5,30	5,20	5,20	5,10	-
Německo	9,70	9,50	9,80	9,50	9,50	9,60
Estonsko	9,10	8,80	8,50	8,40	8,30	8,10
Řecko	-	-	-	-	-	-
Španělsko	10,70	10,60	10,50	10,40	10,40	10,30
Francie	9,70	9,70	9,60	9,60	9,70	9,70
Irsko	4,50	4,40	4,40	4,40	4,30	4,30
Itálie	7,80	7,80	n/a	n/a	n/a	n/a
Kypr	5,00	5,10	5,10	5,30	5,50	5,60
Lotyšsko	9,70	9,70	9,70	9,70	9,60	9,60
Litva	10,60	10,30	9,90	9,60	9,30	9,10
Luxemburg	4,30	4,30	4,30	4,30	4,40	4,40
Maďarsko	5,80	5,90	6,00	6,10	6,20	6,30
Malta	7,00	7,00	7,0	7,0	7,0	6,90
Holandsko	4,60	4,60	4,70	4,70	4,70	-
Rakousko	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50
Polsko	18,70	18,60	18,50	18,40	18,30	18,20
Portugalsko	6,80	6,90	7,0	7,0	6,90	6,90
Slovinsko	5,90	5,90	5,90	5,80	5,80	5,80
Slovensko	17,80	17,70	17,50	17,20	16,80	16,50
Finsko	8,90	8,80	8,80	8,80	8,90	8,90
Švédsko	6,20	6,60	6,20	6,40	6,40	6,10
VB	4,50	4,50	4,60	4,60	-	-
	Snižování		Zvýšení		Beze změny	

Pramen: Eurostat

Regionální diference

Pro další analýzu regionálních efektů je nutné zmínit a připomenout některá fakta. Jak již bylo zmíněno, tak první programovací období bylo ovlivněno poklesem ekonomické výkonnosti v Evropě. Výsledky ukázaly, že průměrný hrubý domácí produkt se pohyboval na úrovni 1,4 procenta (k porovnání: Lisabonská strategie očekávala růst 3%). Tento vývoj HDP byl vyvolán celou řadou nepříznivých a neočekávaných „ekonomických šoků“ mezi které můžeme zařadit *splasknutí zlaté bubliny* v oblasti informačních a komunikačních technologií, pokles investičních aktivit napříč Evropou, teroristické útoky, účetní a finanční skandály národních a hlavně nadnárodních firem a v neposlední řadě „a do dnešní doby přetrvávající, růst ceny ropy. Nicméně, tyto rozmanité vlivy ovlivnily všechny země EU a zároveň země mimo EU v obdobné míře. Navíc, skutečností zůstává, že některé země byly v uplatňování strategie více úspěšné a jiné méně. V tomto bodě je závažnější, že členské země, které do unie vstoupili později, byly schopny víceméně naplňovat cíle strategie mnohem lépe, než jejich kolegové s dlouholetým členstvím!

Tabulka č.3 - Regionální nezaměstnanost v EU (v %), duben 1999

Nejnižší		Nejvyšší	
Åland (Finsko)	2,10	Campania (Itálie)	23,70
Berks, Bucks & Oxfords (VB)	2,20	Sicilia (Itálie)	24,80

Utrecht (Holandsko)	2,30	Ceuta y Melilla (Španělsko)	25,50
Centro (Portugalsko)	2,40	Extremadura (Španělsko)	25,50
Lucembursko	2,40	Andalucia (Španělsko)	26,80
Oberösterreich (Rakousko)	2,70	Calabria (Itálie)	28,70
Noord-Brabant (Holandsko)	2,80	EU průměr	9,40

Pramen: Eurostat

Tabulka č.3 ukazuje největší regionální rozdíly v míře nezaměstnanosti v rámci EU. Výskyt enormních diferencí je dán především ekonomickou strukturou daného regionu a jeho historickým vývojem. Povšimněte si, že představitel vysoké nezaměstnanosti je Španělsko a Itálie, země, které s tímto makroekonomickým problémem bojují poměrně dlouho. Tabulka č.4 pak ukazuje vývoj rozdílů v nezaměstnanosti na údajích z konce roku 2003.

Tabulka č.4 - Regionální nezaměstnanost v EU (v %), prosinec 2003

Nejnižší		Highest	
Bolzano (Itálie)	2,00	Východní Slovensko (Slovensko)	21,80
Salzburg (Rakousko)	2,30	Calabria (Itálie)	23,40
Zeeland (Holandsko)	2,50	Lubuskie (Polsko)	24,50
Tirol (Rakousko)	2,50	Zachodniopomorskie (Polsko)	25,50
North Yorkshire (VB)	2,70	Dolnoiskie (Polsko)	26,00
Trento (Itálie)	2,90	Réunion (Francie)	31,80
Emilia-Romagna (Itálie)	2,90	EU average	9,10

Pramen: Eurostat

Regionální míra nezaměstnanosti široce oscilovala v rámci EU25 v roce 2003 a to od 2,0 % do 31,8 %. Průměrná nezaměstnanost se mezi rokem 2002 a 2003 zvýšila z 8,9% na 9,1% a v dalším roce klesla opět na hranici 8,9%. Průměrná veličina ovšem nemá v našem případě patřičnou vypovídající hodnotu, neboť nůžky v regionální míře nezaměstnanosti se rozšířily. Dokreslujícím argumentem je skutečnost, že ve více jak 200 regionech EU se v tomto období nezaměstnanost zvýšila a pokles průměru tak zapříčinily regiony, ve kterých tento makroekonomický problém není nikterak palčivý. Shodou okolností se jednalo o přibližně stejný počet regionů.

Závěr

Z výsledků a údajů, které jsou běžně dostupné není výhled příliš optimistický. Strategie ukrojila v čase svou větší část a výsledky nejsou zrovna uspokojivé. Nové cíle byly nastaveny a zůstává otázka ... bude dánský premiér Wim Kok, vedoucí speciální skupiny v rámci EU, schopen své specialisty koordinovat tak, aby implementace nové Lisabonské strategie byla úspěšná?

Literatura:

- [1] BAUTIER: *Unemployment in the EU25*
Eurostat news release 133/2004, Brusel, Eurostat Press Office 2004
- [2] MORGENS, LENAIN, ROYUELA-MORA, *The Lisbon Strategy at midterms, Expectations and reality*
Warsawa 2004, Centre for Social and Economic Research
- [3] BACHTLER, JOHN AND IVAN TUROK, *The Coherence of EU Regional Policy*
London and Philadelphia, internetový příspěvek
- [4] GRUBER, LLOYD: *Ruling the World – Power Politics and the Rise of Supranational Institutions*
Princeton, Princeton University Press 2001

Kontaktní údaje:

Ing. Karel Benák
Purkyňova 32
Teplice 41501, Česká republika

Tel.:+420731459981

PhDr. Mária Bláhová
ÚSTAV JAZYKOV, EKONOMICKÁ UNIVERZITA, BRATISLAVA
AKO BYŤ ŠŤASTNÝM, ALEBO PRACUJEME PRETO, ABY SME BOLI
ŠŤASTNEJŠÍ.

(Boli sme šťastnejší v dobách, keď sme mali menej peňazí, menší výber možností, ale mali sme viac času?)

Odkedy je svet svetom a odkedy ho obývajú ľudské bytosti, jedným z najťaživejších problémov, ktorým ľudstvo čelilo, bol boj za prežitie. Táto snaha bola vždy spojená s hľadaním zdrojov potravy. Až vtedy, keď sa ľudia dostali na úroveň prežitia, začali skúmať aj chuťovú stránku potravy, ktorú konzumujú.

V dnešnej civilizovanej a rozvinutej spoločnosti sa však stretávame s niečím veľmi neobvyklým. Po povýkrát v dejinách ľudstva sme svedkami toho, že problémy, ktorým je táto spoločnosť vystavená sa presúvajú od tých, ktoré ju spájali s nedostatkom a núdzou k tým, ktoré ju konfrontujú s nadbytkom. Veľká časť sveta žije v takej spoločnosti, kde funguje prebytková ekonomika a takmer všetky odvetvia priemyslu, či už staré alebo tie novšie, sú kapacitne preťažené. Stretávame sa teda s tým, čo bolo v minulosti nemysliteľné - potraviny, ktoré konzumujeme nás dnes už dokážu nielen nasýtiť, ale aj ničiť a zabíjať. Dostatok a častokrát až prebytok potravín spôsobuje "epidémiu obezity", zvýšený cholesterol, iné obsahujú toxické a karcinogénne látky, alebo sú návykové (kofeín, tabak). Ľudia častokrát venujú viac pozornosti a času debatám a výskumom o škodlivosti niektorých druhov potravín, ako ich skutočnému zabezpečeniu.

Sme tiež svedkami toho, že po našich cestách jazdí toľko áut, že pre bezpečnú jazdu už pomaly niet priestoru, sme obklopení takým množstvom ďalších produktov, ktoré si môžeme dovoliť zakúpiť, prezerat' alebo používať, že často nemáme čas na to, aby sme sa z nich tešili, alebo si ich naplno užili. Jednoducho - obklopuje nás príliš veľa vecí. Pre našich predkov by takáto predstava o skutočnosti bola voľakedy priam utópiou, o ktorú sa stále usilovali, ale o ktorej mohli tak nanajvyš snívať. Tak prečo vlastne nie sme aspoň trochu vďační za to čo máme a nie sme trochu spokojnejší a šťastnejší?

Už r. 1930, britský ekonóm John Maynard Keynes predvídal túto "neprijemnú" skutočnosť. Vo svojej eseji "Ekonomické možnosti našich vnukov" (Economic Possibilities for Our Grandchildren) poznamenal, že počas dlhodobej histórie ľudstva, v priemernej životnej úrovni nenastala podstatná zmena. Samozrejme, že sa vyskytli rôzne výkyvy smerom nahor alebo naopak, ale celkom iste nenastali žiadne markantné zlepšenia.

Všetko sa dramaticky, až drasticky zmenilo, keď vypukla priemyselná revolúcia. Keynes tvrdí, že napriek obrovskému nárastu populácie, sa životná úroveň obyvateľstva v USA a v Európe od r. 1700 zvýšila štvornásobne. A jedným dychom dodáva, že tento trend bude pokračovať v najbližších 100 rokoch štvor- až osemnásobným nárastom. Výsledkom tohto javu, bude podľa Keynesa tá skutočnosť, že v blízkej budúcnosti budeme vystavení tomu, že to čo bolo pre ľudstvo odjakživa permanentným problémom, t. j. boj za prežitie, už prestane existovať. Keynes tvrdí, že namiesto toho, sa pre ľudstvo stane skutočným problémom to, ako naplno využívať slobodu, ktorá vyplýva z prílišného ekonomického blahobytu a ako sa naučiť žiť rozumne, príjemne a naplno. V oboch častiach - v ekonomickej prognóze, ako aj v tom, aké to bude mať dôsledky - sa ukázalo, že mal Keynes pravdu. Zatiaľ čo nedávny ekonomický "boom" zdanlivo spôsobil nárast celkovej úrovne prosperity obyvateľstva, celkom jasne sa dokázalo, že rovnocenný nárast v pocite vyššieho blahobytu u ľudí nenastal. Tzv. štúdie na tému spokojnosti, ktoré sa uskutočnili v USA, ale aj v Európe dokazujú, že úroveň spokojnosti zostala v tom lepšom prípade nezmenená a dokonca sa stalo, že v niektorých prípadoch poklesla.

Jednoznačne sa dá povedať, že jednou z príčin prečo tomu tak je je to, že výhody (benefity) zvýšenej prosperity neboli rovnomerne rozdeľované. Je známe, že aj vo vypelých západných krajinách je veľké percento ľudí, ktorí žijú v chudobe a mnohí ďalší sa len s veľkými ťažkosťami udržiavajú nad hranicou chudoby.

Vysvetlenie tejto celkovej širšej melancholickej nálady spoločnosti môže spočívať aj v tzv. hierarchii potrieb, ktorú už v r. 1943 naznačil známy behavioristický psychológ, Abraham Maslow.

Je jasné, že peniaze zohrávajú veľmi dôležitú úlohu pri uspokojovaní základných podmienok pre to, aby ľudia boli šťastní a spokojní. Bez nich totiž nedokážu uspokojovať vlastné základné potreby a nedokážu sa posúvať vyššie v Maslowovej pyramíde hierarchických hodnôt. Problém je však v tom, že keďže ľudia počas celej dlhej existencie vo svojej histórii bojovali za prežitie, dospeli k názoru, že väčšia prosperita vedie nevyhnutne k väčšej miere spokojnosti a šťastia. Je veľmi pozoruhodné konštatovať, že skupina ľudí s veľmi nízkymi príjmami sa stáva neskonale šťastnejšou a spokojnejšou keď im príjmy vzrastú. Avšak ak sa dostanú na istú priemernú úroveň výšky príjmov, ďalší nárast financií im už neprináša primerane vyšší nárast spokojnosti alebo šťastia. To, čo platí pre jednotlivcov, platí podobne aj pre celé národy. Vo všeobecnosti síce platí, že ľudia v bohatých krajinách majú vyššiu mieru "šťastia" alebo "spokojnosti" ako ľudia v chudobnejších častiach sveta, avšak akonáhle sa krajiny dostanú na určitú úroveň ekonomického rozvoja - každý ďalší nárast v bohatstve národa už bude znamenať len veľmi malý rozdiel v náraste spokojnosti a šťastia. A dokonca sa môže stať, ako to už bolo vyššie spomenuté, že pocit šťastia a spokojnosti môže dokonca aj poklesnúť.

A aké sú dôsledky toho všetkého? Je už všeobecne známe, že peniaze samotné šťastie neprinášajú. Potvrdil by nám to ktorýkoľvek účastník hnutia hippies zo 60-tych rokov minulého storočia, pre ktorých odmietanie peňazí a výdobytkov civilizácie predstavovalo jeden zo základných protestov kultúrnej revolúcie. Ale hippies vôbec neboli prví, ktorí zistili, že peniaze automaticky šťastie neprinášajú. Tento fakt bol známy už oveľa skôr.

Oveľa závažnejšia je však skutočnosť, že v istom bode zlomu, v spoločnosti prestáva narastať pociť šťastia, napriek nárastu bohatstva. Minimálne po dobu pol storočia sa používa hrubý domáci produkt na porovnávanie výšky blahobytu. Ak však nejstvue spojenie medzi hrubým domácim produktom a pocitom šťastia, je namieste otázka, prečo sa vlády krajín usilujú o jeho nárast. Hlavným problémom pri použití hrubého domáceho produktu ako miery blahobytu je tá skutočnosť, že HDP dokáže "zmerať" iba to, čo sa dá vyjadriť istou finančnou hodnotou. Dôsledkom toho je potom fakt, že nedokáže zmerať také veci, ktoré sú pre ľudí oveľa dôležitejšie vtedy, keď sú ich základné potreby už uspokojené. Pre mnohých ľudí sa stáva napr. pojem času takým dôležitým a významným, že sa často označuje ako "nové peniaze", ovšem v HDP sa to nijakým spôsobom neodzrkadľuje.

Oveľa horšie je však to, že HDP často započítava ako prínos pre spoločnosť aj také veci, ktoré v skutočnosti život ľudí len komplikujú a sťažujú. Podľa Maslowovej pyramídy hodnôt, ľudia majú potrebu pre istotu a bezpečnosť. Pri náraste kriminality však dochádza k takému javu, že narastá spotreba obyvateľstva, ktorá je spojená s osobnou bezpečnosťou. Ľudia investujú viac do nákupu bezpečnostných zariadení, zbraní, ochranných prostriedkov apod., čím sa tiež zvyšuje HDP. Avšak pocit šťastia a blaženosti u ľudí klesá, pretože sa necítia bezpečne. Podobne, ak stúpa v krajine rozvodovosť, prispieva to k nárastu HDP, pretože sa zvyšujú výdavky na právnické a advokátske služby, narastajú výdavky za znásobené domácnosti apod. Tieto skutočnosti sú však v príkrom rozpore s tým, čo Maslow nazýva potrebou lásky a spolupatričnosti u ľudí. A zvýšené počty ľudí, ktorí v civilizovaných krajinách trpia stavmi depresie, taktiež významnou mierou znižujú sebaúctu a pocit šťastia u ľudí.

Mohli by sme sa pokúsiť urobiť odhad nárastu HDP a predpokladať, kam nás to zavedie v neďalekej budúcnosti. Ak predpokladáme dvojpercentný ročný nárast HDP, ten by mohol spôsobiť, že do r. 2013 budeme na tom sedemkrát lepšie ako dnes. Ak by bol celkový nárast o tri percentá vyšší, mohli by sme sa mať za rovnaké obdobie až takmer neuveriteľných 19krát lepšie.

A ako by sme dokázali zúžitkovať toto obrovské bohatstvo? Zaobstarali by sme si všetci 19krát viac áut, 19krát viac príbytkov a súkromných jacht, alebo lietadiel? A kde by sme to všetko naskladali? Mali by sme 19krát viac dovolenky a prázdnin? Ako by sme si dokázali zladit' povinnosti, aby sme si mohli dovolenku vybrať a užít? A kde na Zemi by sme ešte našli kúsok neskazenej a nezničenej prírody, kde by neboli podobne dovolenkujúci ako my?

A čo je ešte dôležitejšie, boli by sme aspoň o niečo šťastnejší? Boli by sme vystavení 19krát väčšiemu počtu reklám a kupovali by sme 19krát viac konzumných tovarov? A pomohlo by nám to posunúť sa v Maslowovej pyramíde hodnôt vyššie? Alebo by sme mali len 19krát menej času, boli by sme 19krát depresívnejší, 19krát častejšie by sme sa rozvádžali a cítili by sme sa 19krát mizernejšie?

Namiesto toho, aby sme na tieto absurdné otázky hľadali nejakú logickú odpoveď, bolo by možno vhodnejšie nájsť novú definíciu pokroku a pokúsiť sa vynechať výšku HDP ako symbol bohatstva. Vlády krajín by si možno mali stanoviť nové ciele, ktorými by dokázali zmerať svoje úspechy pri dosahovaní vyššieho stupňa šťastia a blaženosti ako len púhym vyšším stupňom bohatstva. Aj keď sa to snád' zdá trochu pritiahnuté za vlasy, niekoľko pokusov na vytvorenie alternatívnych možností na ohodnotenie miery pokroku tu už bolo.

Základ síce tvoria hodnoty HDP, ktoré sa potom upravujú voči čiste teoretickým nákladom tzv. ekonomického "zla", ktoré znižuje náš blahobyt. Jednou z takých mier hodnotenia je aj index udržateľného ekonomického blahobytu, ktorý už r. 1989 po prvýkrát uviedol Herman Daly, bývalý ekonóm Svetovej banky. Základom tejto metódy sú čísla, ktoré udávajú osobnú spotrebu jednotlivca, ku ktorým sa pridávajú ďalšie hodnoty, ktoré vyjadrujú nezaplatenú prácu v domácnosti, ale odpočítavajú mnohé hodnoty, ktoré sa v rámci HDP hodnotia pozitívne, ako napr. záležitosti spojené s následkami zločinnosti, nehodovosti alebo znečistenia životného prostredia. Táto metóda taktiež znižuje hodnoty v rámci príjmovej disparity, ktorá môže spôsobiť oveľa väčšiu závisť a frustráciu u tých, ktorí sú na príjmovom rebríčku nižšie ako je pocit šťastia u tých, ktorí sú na jeho opačnom konci.

Bezpochyby je nutné konštatovať, že takéto hodnotenia nie sú vôbec dokonalé, pretože sa snažia číselne hodnotiť také javy, ktoré sa len veľmi ťažko dajú finančnými údajmi presne vyčíslit'. A ak začneme zostavovať zoznam vecí, ktoré robia ľudí šťastnými alebo im spôsobujú zármutok, takýto zoznam môže byť nekonečný. Zástancovia týchto nových metód však na druhej strane tvrdia, že aj keď sú dané hodnotenia nepresné, predsa len výraznejšie hodnotia úroveň pokroku a rozvoja ako HDP, prípadne podávajú aspoň užitočnú ukážku na diskusiu o tom, čím by sa malo nahradiť hodnotenie HDP. Ak by sa tak naozaj stalo, mohlo by to spôsobiť veľké zmeny v prioritách jednotlivých vlád. Vytrvalá honba za vyššou produktivitou by sa mohla nahradiť zvýšeným úsilím za povinné ohraničenie pracovnej doby, aby ľudia mohli tráviť viac času so svojimi rodinami a známymi. A snaha o zníženie nepomeru v príjmovej oblasti by mohla viesť k obmedzeniu celospoločenskej nenásytlosti za ziskom. Vyšší nárast daní v oblasti neobnoviteľných zdrojov by mohol napomáhať riešiť ekologické problémy a celkový spoločenský úpadok.

Takéto kontroverzné zmeny by si mohli nájsť väčších sympatizantov medzi ľavicovo-orientovanými zástancami spoločenského riadenia než medzi tými, ktorí propagujú kapitalizmus voľného trhu. Ale ako to už Keynes predpovedal, bohaté západné krajiny dospeli k určitému hraničnému bodu a keďže sa posúvajú k post-materialistickému obdobiu,

je to práve moment a pocit šťastia, ktoré začínajú hýbať politickými a kultúrnymi pákami. Hédonistická psychológia, alebo "veda o pocitoch šťastia" prežíva svoj rozkvet. Jednou z jej vedúcich osobností je Daniel Kahneman, jeden z nositeľov Nobelovej ceny za ekonómiu, z r. 2002.

Profesor Richard Layard (odborník na otázky nezamestnanosti a bývalý ekonomický poradca britskej vlády), napr. usporiadal prednášku na tému "pocity šťastia" v London School of Economics. Okrem iného v nich hovorí o HDP ako o "zúfalej miere blahobytu" (hopeless measure of welfare). Layard tvrdí, že v rozvinutých krajinách existuje zvláštny paradox - jednotlivci chcú mať čoraz vyššie príjmy, ale aj keď sa spoločnosti stávajú čoraz bohatšími, ľuďom to šťastie automaticky neprináša. Aj v našej spoločnosti sme svedkami toho, že máme lepšie podmienky pre život, jazdíme na lepších a drahších autách, chodíme na dovolenky do exotických krajín, môžeme si dovoliť nakupovať drahšie oblečenie i potraviny a možno žijeme zdravšie a dlhšie ako naši predkovia. Výskumy však ukazujú, že úroveň všeobecného pocitu šťastia sa v najrozvinutejších krajinách sveta, ako sú USA, Veľká Británia alebo Japonsko, výrazne nezvyšila. Toto pomerne šokujúce zistenie, by malo viesť každú vládu k fundamentálnemu prehodnoteniu svojej politiky, ako aj k tomu ako by sme si mali usporiadať svoj vlastný život.

Prečo tomu tak je? Z histórie vieme, že všetka snaha ekonomických vied od samého začiatku bola založená na tom, aby ekonomické i spoločenské mechanizmy urobili ľudí šťastnými. Problém však spočíval v tom, že sa vedelo len veľmi málo o tom, čo vlastne robí ľudí šťastnými. A tak sa ekonómovia zamerali predovšetkým na kreovanie bohatstva, ako cesty, ktorá vedie ku šťastiu. V dnešnej dobe už máme vedomosti o tom, čo je šťastie a čo ho spôsobuje. Niektoré z kľúčových faktorov, ktoré prinášajú ľuďom pocity šťastia a spokojnosti sú napr. blízke osobné vzťahy, vzťahy medzi spolupracovníkmi, prípadne členmi určitej komunity, silná náboženská viera a zdravie. Osobná sloboda je tiež veľmi dôležitá. Ale to, čo nás tu môže najviac fascinovať, je vzťah medzi výškou príjmov a pocitom šťastia. V priebehu histórie ľudského spoločenstva vždy platilo, že zámožnejší ľudia boli a sú celkovo šťastnejší ako tí chudobnejší. Priama úmera tu však nefunguje. Rozvinuté krajiny sa nárastom svojho bohatstva nestávajú automaticky šťastnejšími. Jednou z príčin je aj istá tradícia (zvyk). Očakávania ľudí narastajú úmerne s nárastom ich príjmov. Často sa domnievame, že vyšší plat, nový byt alebo auto nás urobia šťastnejšími. Je to síce tak, ale tento efekt má veľmi krátku životnosť. Ďalšou príčinou môže byť rivalita. Pri istej hranici príjmov už na dôležitosti naberá aj tá skutočnosť, ako je daný plat porovnateľný s príjmom ostatných ľudí. A ak sa každý jednotlivec v spoločnosti stáva bohatším v rovnakom čase, tak si takýto človek v skutočnosti svoj *relatívny* príjem nezvyšuje. Toto konštatovanie môže mať isté dôsledky pre ekonomickú politiku. Vieme, že určitá suma peňazí zvyšuje u nemajetných ľudí pocit šťastia vo väčšej miere ako znižuje pocit šťastia u majetnejšej vrstvy. Jednou z oblastí, ktorým sa treba v tejto súvislosti venovať, je aj ochrana záujmov spotrebiteľov. Ak je napr. reklama natoľko sugestívna, že núti ľudí zaobstarávať si také veci, ktoré predtým nepotrebovali, tak toto celkom iste znižuje ich pocit šťastia.

Pred istým časom, britská vláda vydala dokument, pod názvom "Pocit životného uspokojenia: Miera znalosti a jej dôsledky pre vládu" (Life Satisfaction: the State of Knowledge and Implications for Government). Okrem iného sa v ňom hovorilo aj o tom, že "existuje pádny dôvod na to, aby sa štát angažoval v tejto oblasti, aby pocity životnej spokojnosti u obyvateľstva narastali". A napriek tomu, že tento oficiálny dokument deklaroval jasné stanovisko, že tento jav nepatrí k oficiálnemu politickému programu vlády, z celého kontextu jasne vyplynulo, že sa to v budúcnosti môže veľmi ľahko zmeniť. Už veľmi skoro sa teda môže stať, že pre ľudí bude pocit šťastia niečo ako nová forma peňazí a jedného dňa sa môže stať, že bude nevyhnutné zriadiť aj Ministerstvo Zábavy (Ministry of Fun).

Záverom by som chcela spomenúť jednu z najzávažnejších príčin, ktoré redukovávajú pocity šťastia a tou je nezamestnanosť. Také krajiny ako Dánsko, Holandsko, ale aj Veľká Británia, sprísnilí podmienky pre získanie podpory v nezamestnanosti. Na druhej strane, však ponúkajú veľmi aktívnu pomoc pri hľadaní zamestnania, čo znížilo mieru nezamestnanosti v týchto krajinách o polovicu. So všeobecne narastajúcimi obavami pred negatívnymi dôsledkami globalizácie, stojí za to spomenúť, že Dáni sú tí, ktorí najviac veria v budúcnosť svojej krajiny v nových podmienkach zreorganizovaného globálneho trhu.

Je veľmi zaujímavé, že podľa výskumov, sú to práve škandinávske krajiny, ktoré môžeme považovať vo všeobecnosti za najšťastnejšie. Žije v nich najväčšie percento šťastných ľudí. Najdôležitejšou príčinou bude pravdepodobne vyšší stupeň vzájomnej dôvery medzi ľuďmi. Veľmi silná rovnostárska ideológia v škandinávskych krajinách je dôležitým faktorom pri vytváraní šťastnej spoločnosti. Napr. Nórsko je už niekoľko rokov suverénne najlepšou krajinou pre život. Tvrdí to rebríček, ktorý zostavuje OSN. Preto nie je ľahké nájsť v Nórsku nespokojného človeka. Je to krajina, ktorá síce vďaka rope patrí k tým bohatším, ale nedáva toto bohatstvo okate najavo. Prehnaný luxus tu nie je markantný, zato upúta neskutočná čistota a útulnosť. Štát väčšinu príjmov z ropy investuje a na svojich občanov uvaľuje pomerne vysoké dane. Napriek tomu sa nezdá, že by to väčšine obyvateľstva prekážalo. Práve naopak. Cenia si, že štát sa dokáže postarať o všetkých ľudí a každý dostane to čo potrebuje a vtedy keď to potrebuje.

Je to v značnom protiklade s tým, o čo sa snažia napr. americké školy ekonomického zamerania - povzbudzovať a vychovávať jednotlivcov tak, aby boli vždy prví, aj na úkor tých ostatných (alebo práve na úkor tých ostatných) - tento prístup však celkom iste nemôže viesť k nárastu pocitu šťastia v spoločnosti.

Pravdepodobne by sme sa všetci mali oveľa viac snažiť o to, aby sme vychovávali a vzdelávali ľudí tak, aby venovali menej pozornosti súťaživosti, ale o to viac sa zaujímali o pocity šťastia u iných. Aj psychologické štúdie potvrdzujú, že ľudia, ktorí sa intenzívnejšie zaujímajú o šťastie iných, sú aj sami oveľa šťastnejší. A celkovo by sme mali viac pozornosti venovať pomoci krajinám Tretieho sveta, keďže každá finančná čiastka získaná navyše, prináša oveľa väčší pocit šťastia a uspokojenia tým chudobnejším ako tým majetnejším.

Použitá literatúra:

Layard, R.: Working for Happiness
Business Spotlight, No. 03/2005, Economica, a.s. Praha

Tomkins, R.: How to Be Happy
Financial Times, March 8, 2003

Kontaktná adresa: blahova@dec.euba.sk

ŠPANIELSKA OBČIANSKA VOJNA

1. úvod

1. apríla 2003 uplynie presne 64 rokov od víťazstva nacionalistov nad republikánmi v jedinečnom konflikte v dejinách Európy, v španielskej občianskej vojne. Čo bolo také zvláštne na tejto vojne? Kto stál v skutočnosti proti komu? Prečo vyhrali nacionalisti? Rozhodli konflikt postoj ostatných štátov? Čo je pravda a čo legenda, do akej miery môžeme veriť ktorejkoľvek strane – na všetky tieto otázky sa pokúsím aspoň čiastočne odpovedať. Moja práca by nemala byť obyčajným súhrnom, či chronologickým postupom udalostí. Snažil som sa skôr netradičným pohľadom dívať na to, čo stálo v pozadí – motívy jednaní jednotlivých dôležitých osôb, ideológie a najsť otázky (a odpovede), ktoré by boli prínosom i pre nás a dnešnú situáciu. Všetci zúčastnení sa snažili presvedčiť „nerozhodný svet“, že oni sú tí praví a – v závislosti na pol. situácii- mali ľudia možnosť počuť len jednu verziu, a to bez šance overiť si ju. Nie som nestranný – to však nie je nikto- ale snažil som sa zostať objektívny, pričom v množstve prípadov som bol závislý na prameňoch, kt.

Nebolo možné si overiť, niekedy si pramene dokonca vyslovene odporovali. Španielska občianska vojna bola výnimočná hlavne tým, že na strane republiky prebehol pokus o sociálnu revolúciu. Katalánsko v roku 1936 doteraz zostáva jediným príkladom rozsiahlej a dlhšie trvajúcej vlády anarchistov. A naopak, Franco (a Salazar, jeho portugalský „kolega“) svojím štýlom vlády a obrátnym manipulovaním dosiahol toho, že nakoniec umrel v posteli. Špan. sa po tejto vojne (relatívne) pokojne stalo bežnou demokratickou republikou západného typu. Tento konflikt je aj miestom, kde sa 1. krát v bojovom nasadení prejavili totalitné systémy „moderného typu“. Doteraz sa nestávalo, ani v 1. sv. vojne, žeby sa údaje obidvoch strán až tak horibilne odlišovali. História začala byť „upravovaná“ a často i dokonca prepisovaná z ideologických dôvodov. Niektoré boje vôbec neboli a predsa sa za ne dostávali vyznamenania. Iné prebehli, ale z taktických dôvodov boli zamlčané, alebo pripísané inej armáde atď. atď. História píše víťazi.

2. príčiny

Aby sme pochopili situáciu, v akej sa Špan. ocitlo pred začiatkom občianskej vojny, je dôležité poznať vývoj na konci 19. a začiatku 20. storočia.

Prvá republika a obnovenie monarchie

Prvá republika bola charakterizovaná nesmiernymi zmätkami, rozdrobením zeme a nezhodami medzi bývalými spojencami. Trvala len dva roky (1873-5). Armáda sa nakoniec ukázala ako jediná akcieschopná organizácia a roku 1875 dosadila na trón Alfonsa XII. V zemi bol zavedený podľa anglického vzoru systém dvoch strán: Cánovasovi konzervatívci a Sagastovi liberáli. Pravidelne sa striedali pri moci (tzv. systém pokojného striedania). Aby táto pseudodemokracia mohla fungovať, dochádzalo k rozsiahlemu falšovaniu volieb, na vidieku to bolo dosahované rozsiahlym klientelistickým systémom. Pri moci sa striedali ľudia, ktorí zastupovali stále rovnaké skupiny- veľkostatkárov, šľachtu a duchovenstvo. Bolo to vlastne len oslabené pokračovanie feudalizmu. Veľká rana pre špan. hrdosť bola strata Kuby a Filipín v prospech USA v roku 1898. Niet divu, že v očiach širokej verejnosti sa tento

systém zdiskreditoval a vznikajúca pracujúca trieda (oproti vyspelým štátom však menej početná, jediným naozaj priemyslovým regiónom sa stávalo Katalánsko a čiastočne hutnícke Baskicko a banícka Astúria) a široké ľudové vrstvy na vidieku (ktorých záujmy boli úplne opačné) sa uchýlili k mimoparlamentným stranám a myšlienkovým smerom ako socializmus, anarchizmus alebo separatizmus.

Vznik robotníckej triedy

Samozrejme späť do Španielska. V roku 1902 nastúpil posledný „predfrancovský“ kráľ Alfonz XIII. Prvej svetovej vojny sa Špan. nezúčastnilo a veľmi na tom zarobilo. Ekonomický rast samozrejme sprevádzala agresívna inflácia a nepokoje pracujúcich, ktoré rýchlo rástli i migráciou z vidieka, aby uspokojili zvyšujúci sa dopyt po ľudskej sile v priemysle. Dôvodom nepokojov bol výpredaj potravín do zahraničia- chýbal olej, múka, mäso. Z ekonomického hľadiska šlo o výmenu potravín za zlato. Takto získané prostriedky bohužiaľ neboli investované do modernizácie, ale boli doslova premrhané. To viedlo k radikalizácii pracujúcich. V Špan. existovali tri veľké prúdy: socialistický (marxistický), anarchistický a kresťansko-sociálny. Tretí spomenutý nemal príliš veľkú podporu, pretože cirkev ako celok bola ďaleko skôr na strane vyšších tried. Špan. je v európskom kontexte jedinečné úspechom anarchistov. Čo bolo príčinou tohto úspechu (alebo skôr neúspechu socialistov)? Socialistická strana (PSOE) bola založená už roku 1879 a socialistická odborová centrála (UGT) v roku 1888. Ich cieľom bol boj za zlepšenie podmienok pracujúcich bez revolučného snaženia. Jej obľúbenosť vzrástla až na začiatku minulého storočia hlavne medzi baníkmi v Astúrii a zlievačmi v Baskicku. Bola pevne centralizovaná, byrokratická a sídlila v Madride. Práve to jej v najpriemyselnejšom Katalánsku kládlo veľké obtiaže. Slobodomyselnosť, autonómia Katalánska a veľká obava z byrokracie- to všetko bolo vlastné množstvu katalánskych pracujúcich.

Možno je nespútanosť anarchizmu i celkovo bližšia „južanskej“ mentalite, faktom je, že španielska časť prvej internacionály sa vo veľkej väčšine postavila za Bakunina a anarchistov. Anarchistické odbory (CNT) boli založené v roku 1910 a po čase sa vzdialili od pôvodných anarchistických praktík, tzv. „propagandy činom“, teda rôznym atentátom a sabotážam. Táto vcelku neúčinná taktika bola nahradená anarchosyndikalizmom, v ktorom boli odbory zárukou a počiatkom pripravovanej revolúcie, ktorá by samozrejme „nepredala štát do rúk pracujúcich“, ale zrušila ho úplne. Tvrdili, že pokiaľ socialisti získajú moc, ich politické inštitúcie budú zdeformované a získajú postupne univerzálne rysy štátu- tie budú v kombinácii s centrálnou plánovanou ekonomikou ešte zhubnejšie a represívnejšie než kapitalizmus. Preto bola CNT vystavaná na veľmi demokratických základoch, všetky miesta boli volené, každý mal konkrétnu zodpovednosť a nevzdával sa kvôli svojej činnosti v odboroch vlastnej práce, a tak bol v neustálom kontakte s tými, ktorých mal zastupovať. Do roku 1931 mala CNT len jedného (!) zamestnanca na plný úväzok. Oproti UGT mala CNT slúžiť tiež ako zárodok revolúcie prevedenej formou generálnej stávky a prijímala do svojich radov i poľnohospodárov (Socialistický zväz roľníkov vznikol až v roku 1931). Najviac členov mala v Katalánsku a Andalúzii. Nebola to politická organizácia (z anarchického hľadiska nepotrebuje politiku v revolúcii- nechcete totiž ovládnuť štát, ale hospodárstvo) a nebola zďaleka čisto anarchickou. Mnohí sa k nej pridávali proste preto, že bola najradikálnejšou a mala výsledky. Skutočne „čisté“ anarchistické organizácie boli striedavo v ilegality a často sa menili. V období španielskej občianskej vojny bola najvýznamnejšia FAI, založená roku 1927. V jej radoch bola väčšina vedenia CNT. V Katalánsku rástlo separatistické hnutie i medzi buržoáziou, ktorému by vyhovovala klasická republika, zníženie

moci cirkvi v krajine a podpora podnikania (madridská vláda a od nej odvodená byrokracia bola jedným veľkým hniezdom korupcie).

Diktatúra Prima de Rivery

Ďalší veľmi silný element bola armáda. Už v roku 1917 došlo k vytváraniu tzv. Vojenských radov, ktoré boli namierené proti systému dvoch strán a požadovali zvolenie ústavodarných kortesov (=parlamentu). Dve ďalšie nespokojné skupiny, buržoázia (najmä v Katalánsku) a robotníci podporovali reformy. Ale keď vypukla generálna stávk, armáda sa postavila za vládu a tým bola šanca na reformu (de facto buržoáznu revolúciu) preč. Vláda síce urobila „kozmetické“ zmeny, ale všetkým bolo jasné že pád systému dvoch strán je nevyhnutný.

Nespokojnosť armády sa logicky zvýšila kvôli neúspechom v zahraničných bojoch, ktorých vyvrcholením bola neočakávaná porážka v Maroku, ktorú pod vedením Abd-el-Karíma beduíni v bitke pri Annuali r. 1921 uštedrili elitným šp. jednotkám. Vláda silnej ruky sa zdala byť dobrým východiskom z tejto krízovej situácie. Francovým predchodcom sa stal generál Primo de Rivera. Zdalo sa, že všetko bolo lepšie než chaos, do kt. Šp. dostali predchádzajúce vlády. Na začiatku (nastupuje 1923) mal Rivera silnú podporu (dokonca aj PSOE a UGT). Nemal toľko moci ako neskôr Franco, ale vo veľa ohľadoch sa jednalo o regulérnu diktatúru. Ústava bola zrušená, parlament rozpustený, boje proti anarchistom a separatistom, zrušenie všetkých politických strán...V armáde sa dostali do vyšších pozícií tzv. „afrikanisti“, rýchlo postupujúci mladí dôstojníci, kt. uspeli v Maroku- napr. Sanjurjo, de Llano a Franco. Využil tiež ekonomický rast 20. rokov. Ten ale dlho nevydržal a odhalil nestabilitu diktatúry. Po zavedení dovozných kvót na šp. poľnohospodárske produkty sa sociálna situácia vyostřila. Riveru nepodporoval ani kráľ, na ktorého teraz padla za všetko vina (to on ho menoval nezákonne predsedom vlády) a dokonca už ani armáda, ktorú vydesila nutnosť reforiem, kt. bola natoľko zreteľná, že sa k nej odhodlával aj Rivera. Rivera v podstate dobrovoľne odovzdal moc (28.1.1930) a odchádza do ústrania.

Druhá španielska republika

14. apríla 1931 bola vyhlásená 2. španielska republika. Tiež jednou z najmajetnejších tried spoločnosti- len jezuiti vlastnili asi 30% národného bohatstva. Kňazov bolo asi 25 tisíc a duchovenstvo celkovo malo asi 70 tisíc ľudí. Kňazi často žili v okázalom prepychu, zatiaľ čo okolo nich ľudia živorili (na vidieku nebolo neobvyklé, že chudoba sa živila doslova korenkami a trávou). Cirkev mala v rukách tiež väčšinu školstva a výsledkom bolo, že v zemi bolo asi 40% ľudí analfabetov (v niektorých regiónoch bol analfabetizmus skoro 100%). Cirkev veľa ľudí nenávidelo a už po výsledkoch komunálnych volieb sa vypaľovali kostoly, zabíjali kňazi a rabovali kláštory. Vláda skoro vôbec nereagovala na túto vlnu násilností, a tak došlo i k zničeniu množstva umelecky cenných budov a obrazov. Anarchisti požadovali systém ostro antiklerikálny, iným stačilo oddelenie cirkvi od štátu. Antiklerikálnosť republike niekedy skôr uškodila, pretože nacionalisti a tradicionalisti mohli potom volať, že nekatolícke Španielsko znamená odvrhnutie tradícií, bez ktorých sa krajina stane „Anti-Španielskom“. Situácia sa líšila podľa regiónov. Baskovia boli bytostne katolícky, Katalánci ďaleko menej. Ďalším problémom bol separatizmus (v tejto dobe skôr Kataláncov než Baskov!). Ani tu sa nemohli jednotlivé triedy zhodnúť. Bola vytvorená katalánska autonómna vláda, ale jej právomoci pripadali separatistom ako príliš oklieštené a armáde až príliš veľké a nebezpečné ako počiatok rozpadu Španielska. Armáda sa tiež obávala vlastných reforiem, ktoré už boli nutné. Bežní občania sa na armádu dívali s obrovskou nechutou, hlavne na obávanú Civilnú gardu.(Jednalo sa pôvodne o políciu, neskôr sa stala ale neoddeliteľnou súčasťou armády.

Gardisti žili oddelene v kasárňach a nikdy neslúžili v miestach svojho pôvodu. Väčšina ľudí ich považovala za nepriateľské vojsko.) Hrozivý bol počet dôstojníkov. Na jedného dôstojníka pripadalo len šesť vojakov. Drvivá väčšina ich pochádzala z najvyšších tried, a tak bolo jasné, koho záujmy hájili.

Zhrnuté: Predseda vlády, Manuel Azaña, sa pokúsil o reformy správnym smerom. Po prvý krát sa vo vláde objavili socialistický ministri (napr. Largo Caballero, ktorý bol neskôr predsedom vlády), to im samozrejme prinieslo do tej doby nevídanú mieru zodpovednosti, a tak sa ocitli medzi dvoma mlynskými kameňmi: radikálnou časťou svojich voličov a nutnosťou zachovať poriadok i za cenu použitia sily. A tak nesúrodosť vládnej koalície spôsobila, že zmeny boli pre jedných príliš radikálne a pre iných príliš mierne- preto nebol spokojný nikto (samozrejme ani monarchistická a pravicová opozícia, jedni nepriali republike ako takej, ďalší sa báli výbuchu sociálnej revolúcie). Po potlačení anarchistami organizovaných komún sa koalícia rozpadla. Socialisti sa odmietli spojiť s republikánmi a anarchisty voľby bojkotovali. Naopak pravicová opozícia vytvorila jeden veľký blok- CEDA.

3. priebeh

Vojenský prevrat bol organizovaný skupinou najvyšších dôstojníkov s cieľom zastaviť chaos, kt. pohltil krajinu a vrátiť sa k tradičným hodnotám- vlasti, cirkvi, tradíciám. Napriek tomu, že odbory niekoľko krát upozorňovali na nebezpečie prevratu, vláda akurát len premiestnila Franca na Kanárske ostrovy. Koordinátorom plánovaného povstania sa stal generál Mola, kt. do plánu zasvätil okrem množstva lojálnych vojakov aj monarchistov a falangistov. Vodcom sa mal stať uznávaný gen. Sanjurjo, ten však umrel na začiatku povstania (20. júla) pri leteckej havárii. Mola si nerobil ilúzie ohľadom ľahkého víťazstva. Problémový bol Madrid (o ňom sa uvažovalo ako o vopred stratenom), tak samozrejme aj celé Katalánsko na čele s Barcelonou, ďalej Sevilla a Zaragoza. Sevillu nanajvyš kontroloval provládny gen. Villaabril. Na zač. júla bol stanovený za dátum povstania 18. júl 1936.

Zámienka a bezprostredné vypuknutie

Keď 12. júla jeden z falangistických bojových útvarov zabil antifašistického dôstojníka Josého Castilla, znamenalo to viac než len jednu ďalšiu obeť pouličnej vojny. Jeho priatelia, policajti (!), totiž druhý deň „v odvete“ zabili monarchistu Calva Sotela. Pohreb tohto vplyvného pravicového politika sa zmenil na manifestáciu monarchistov obviňujúcich vládu z priamej zodpovednosti na vražde. Doteraz trochu váhajúci tradicionalisti sa priklonili k myšlienke povstania. 17. júla prípravný výbor povstalcov v Mellile (východ marockého protektorátu) zistil, že republikánsky gen. Romerales je ostražitý a pravdepodobne niečo tuší- preto museli postupovať rýchlo. O piatej hodine popoludní začala zatknutím generála vzburá, ihneď bolo ovládnuté mesto a rýchlo sa pridávali ďalšie posádky na území protektorátu.

V ostatných mestách sa do čela povstania stavali zástupcovia (napr. Mola v Pamplone) alebo velitelia, kt. sa tam akurát „náhodou“ objavili- de Llano v Seville (bol na miestnej funkcii inšpektora). Naopak v Madride a Barcelone vládni predstavitelia (Giral, Companys) vyšli relatívne skoro na pomoc robotníkom a vydali im zbrane. Vláda a úrady boli v tejto chvíli celkom dezorientované a záležalo vždy na miestnej situácii- pokiaľ boli úspešne vytvorené robotnícke milície, mesto bolo (pre republiku) zachránené, pokiaľ nie, padlo. O niečom svedčí tiež fakt, že vláda tajila povstanie až do večera 18. Robotníci nebránili republiku len tak. Chopili sa tejto príležitosti a bolo im jasné, že pokiaľ zvíťazia, moc bude ich a budú môcť previesť revolúciu. Majetok najvyšších vrstiev bol zhabaný (väčšinou to boli sympatizanti

povstalcov). Boli zakladané robotnícke milície, kt. ovládali väčšinu republikánskeho územia. Armáda sa totiž z 80% pridala k povstaniu. Vládi zostalo verné takmer celé letectvo a námorníctvo.

Vojenské akcie povstalcov na začiatku vojny

Ako sa podaril povstalcovi začiatok vojenských akcií? Gen. Franco spacificoval Kanárske ostrovy a dostal sa do Tetuánu (Maroko), celé Maroko mali povstalci pod kontrolou, tu mali tiež najväčší počet jednotiek. Ale tu uviazli, pretože námorníctvo alebo letectvo potrebné k presunu jednotiek do Európy chýbalo. Baleáry (okrem Menorky) kontroloval gen. Goded (jeho pokus o ovládnutie Katalánska skončil neúspešne). V Seville si úspešne viedol gen. Queipo de Llano, ktorému sa podarilo ovládnuť tiež Cádiz, Jeréz a Algeciras (prístav na špan. Strane Gibraltárskeho prielivu).

Obklúčené boli povstalecké jednotky v Cordobe a Granade. Na severe povstanie uspelo v Starej Kastílii, Leóne, Navare a takmer v celej Galícii. Tiež časť Aragónie (mestá Zaragoza a Teruel) padla do rúk povstalcov. Naopak Astúriu (s výnimkou Ovieda a Gijonu), Kantábriu a Baskicko hájili republikáni. Pri hraniciach s Francúzskom sa vytvoril front okolo Huescy (kt. bola v rukách nacionalistov). V Toledě obklúčili republikáni plukovníka Moscarda, kt. sa opevnil v Alcazary, starobylej vojenskej akadémii. Nevzdal sa a nakoniec sa nacionalistom (28. septembra- viac ako dva mesiace po obklúčení) podarilo dobiť Toledo a zachrániť obrancov. Povstalci v Gijone už toľko šťastia nemali.

Kto mal viac jednotiek? Na túto otázku nemôžeme seriózne odpovedať. Pokiaľ by sme sa spoliehali na Bolinove údaje, mali povstalci 80 tisíc mužov oproti 100 tisícom na republikánskej strane, nepočítajúc aspoň 500 tisíc mužov v robotníckych milíciách. Oproti tomu dobrovoľníkov na strane povstalcov bolo len necelých 50 tisíc. To je samozrejme tvrdenie len jednej zo strán zastúpených v konflikte a nemôžeme sa naň spoliehať. Aj pokiaľ milície svojím počtom prevyšovali pravidelnú armádu, mnoho ich členov nevedelo zachádzať so zbraňami, pretože v Španielsku nebola povinná vojenská služba a mnohí vtedy držali pušku prvý krát v živote v ruke.

Názorová nejednotnosť v republikánskom tábore

Ako vypadala celková situácia na strane republikánov? Po vypuknutí povstania sa do čela vlády dostal José Giral. Jeho jediným významným krokom bolo otvorenie armádných skladov v Madride robotníkom. Po vypuknutí revolučného chaosu nemal fakticky žiadnu moc (rovnako ako prezident Azaña), zostali na začiatku vojny na svojich potoch hlavne preto, aby bola zachovaná kontinuita a zdanie buržoázne-demokratickej republiky, kt. by mohlo skôr presvedčiť Francúzsko a Anglicko o dodaní zbraní a podpore republiky. A tým sa dostávame k stanoviskám najrôznejších politických strán na oboch stranách. Najskôr teda stúpenci republiky. Najvýznamnejší boli socialisti (Partido Socialista Obrero Español- PSOE- Špan. socialistická robotnícka strana), s kt. boli spojené socialistické odbory (Union General de Trabajadores- UGT- Všeobecný zväz pracujúcich). Podporovali kolektívizáciu, milície UGT zohrali v prvej fáze veľkú rolu, ale neskôr sa ich rola zmenila podľa regiónov- v Katalánsku, kde došlo k zjednoteniu socialistov a komunistov (Partido Socialista Unificado de Cataluña – PSUC- Katalánska zjednotená soc. strana), sa neskôr postavili proti anarchistom.

Na centrálnej úrovni k podobnej situácii nedošlo- komunisti chceli spojiť svoju stranu so stranou socialistov, aby získali väčšiu moc, ale dosiahli len názorové rozdelenie socialistov. Ľavé krídlo bolo neustále zatlačované a (v máji 1937) sa stal premiérom Negrín, pravcový socialista s priamou väzbou na komunistov. Komunisti (Partido Comunista de España-

PCE- Komunis. str. Španielska) založili svoju stranu v r. 1921 a dlho nemali nijak veľký počet členov, v dobe vypuknutia povstania ich bolo asi 40 tisíc. Ale už v marci 1937 počet členov presiahol 250 tisíc. Bola to reakcia na politiku komunistov, kt. môžeme zhrnúť heslom: „Pokým nevyhráme vojnu, nedá sa hovoriť o revolúcii.“ To vyhovovalo stredným vrstvám, kt. boli síce proti Francovi, ale nechceli revolúciu, nesúhlasili s anarchistami ani radikálnymi socialistami. Komunisti získali obrovskú prestíž sovietskou podporou a výbornými výsledkami Interbrigád hlavne na madridskom fronte. Môžeme teda kľudne prehlásiť, že v republikánskom tábore tvorila komunis. strana pravicu. Prečo tomu tak bolo vysvetlím neskôr, zároveň s politikou SSSR, teraz sa vrátim ešte k oponentom komunistov. Prvou neskôr komunistami prenasledovanou stranou bola POUM (Partido Obrero de Unificacion Marxist- Zjednotená marxistická robotnícka strana), kt. vznikla spojením niektorých trockistických, anti-stalinistických a socialistických skupín v r.1935, mala svoj vplyv iba v Katalánsku (10- 50 tisíc ľudí). Riadila sa heslom, že revolúcia a vojna sú jedno a to isté. Musí byť udržaný vplyv pracujúcich, pretože demokracia a fašizmus sú len rôzne formy kapitalizmu, proti ktorým stojí za to bojovať. Ďaleko silnejší boli anarchisti, kt. (hlavne v Katalánsku) mali so svojimi milíciami vynikajúce úspechy a anarch. odbory (Confederacion Nacional de Trabajo- CNT- Národná konfederácia práce) kolektivizovali ako na vidieku, tak v mestách (Barcelona, Valencia). V politike boli anarchisti reprezentovaní FAI (Federacion Anarquista Iberica- Iberská anarch. federácia). Potom, čo vstúpili do vlády (čo bolo dané nutnosťou vojenskej efektivity), najskôr do katalánskej a neskôr centrálnej, čím sa vlastne spreneverili svojim zásadám, nastalo oddelenie „vrchných“ od členskej základne, kt. bola ďaleko radikálnejšia a napr. sa vôbec nehodlala vzdáť zbraní, kt. získala v prvých dňoch vojny. Nevýhodou pre „revolučnú“ stranu bola vzájomná nevraživosť medzi UGT a CNT, kt. bola dlhodobá (fakticky od ich založenia) a keď sa neskôr snažili predáci CNT spojiť s UGT a vytvoriť tak najsilnejší blok (v niektorých oblastiach táto koalícia dobre fungovala!), narazili na odpor vo vlastných radoch.

Politická situácia na strane nacionalistov

Nejednotnosť bola aj na opačnej strane. Na začiatku bolo povstanie riadené vojenským výborom, ktorému predsedal gen. Cabanellas. Neskôr bol spomedzi generálov vybratý Franco, kt. bol 1. októbra menovaný generalissimom vojsk a v jeho rukách sa začal koncentrovať moc. V r. 1937 došlo k zlúčeniu karlistických tradicionalistov a Falangy (s ňou splynuli už skôr pravicoví syndikalisti JONS (Juntas de Ofensiva nacional- Sindicalista) v jedno „Hnutie“, kt. viedol samozrejme Franco. Získava tiež príznačný titul „Caudillo“, teda Vodca. I keď sa to môže zdať prekvapivé, Franco bol (jasne sa to dokázalo až po skončení povstania- teda po víťazstve) vo svojej absolútnej moci limitovaný menej než Hitler a Mussolini. Hitler bol (aspoň čiastočne) kontrolovaný NSDAP a nútený uskutočňovať svoje plány z Mein Kampf. Mussoliniho moc bola pod kontrolou Veľkej fašistickej rady (tá ho v dobe krízy aj odstavila). Zato Franco sa neskôr stal absolútnym a jediným držiteľom moci. Týmto porovnaním sa dostávame ku kľúčovej otázke:

Zahraničná podpora: nacionalisti

Tu je situácia o niečo jasnejšia. Podporu nacionalistov deklarovalo Portugalsko, kde António de Oliveira Salazar, profesor ekonómie, od roku 1933 budoval nový štát. Oficiálne šlo o korporativistickú republiku, ale v skutočnosti bol systém závislý na represióch, cenzúre a tajnej polícii. Ďalším štátom, od kt. očakávali podporu, bolo Taliansko. Luis Bolin píše, ako 21. júla prichádza do Ríma a stretáva sa s kniežat'om Cianom, ministrom zahraničia. Presvedčoval ho, aby podporil gen. Franca. Bola potreba leteckej pomoci: bez leteckej podpory nemohol Franco riskovať presun svojich vojakov do Európy, pretože veľká časť námorníctva a letectva zostala na str. republiky, a tak by táto operácia bola veľmi riskantná.

Svojou argumentáciou o nebezpečí komunizmu sa podarilo Bolinovi presvedčiť Ciana, aby v prvej fáze poskytol aspoň 9 bombardérov, kt. 29. júla odleteli do Maroka a chránili úžinu, zatiaľ čo prebiehal presun.

V auguste 1936 bola vyhlásená politika nevmiešavania, ktorú formálne podporilo 27 krajín. Medzi nimi aj Taliansko a Nemecko, ktoré však aj naďalej (a v zvýšenom množstve) podporovali nacionalistov. Naopak odmietaním predaja zbraní vláde nepriamo podporovali Franca. Anglicku (to malo aj veľký vplyv na politiku Francúzska, kt. mali radu spoločných záujmov) nevyhovovala revolúcia. Pokiaľ by k revolúcii nedošlo, všetok kapitál investovaný do Špan. veľkými anglic. podnikmi by padol do rúk pracujúcich a náhrady by boli len malé, ak nie žiadne. Revolúcia by najskôr umožnila osamostatnenie Španielskeho Maroka, čo Francúzsko nemohlo dopustiť. Bolo by to veľmi nebezpečné pre udržanie si franc. a angl. kolónii, tieto krajiny zo svojich kolónií žili. Veľkú rolu hrala tiež už zmienená obava z „Veľkej“ vojny. Veď Chamberlain ustupoval Nemecku neustále. Aj podpora vlády by mohla Hitlera rozzúriť. Prečo Anglicko tak dlho ustupovalo je problém, kt. moja práca nerieši, takže môžeme iba konštatovať, že Špan. sa stalo jednou z jeho obetí.

Rola SSSR

Najväčšiu rolu mal samozrejme na republikánskej strane Sov. Zväz. Okrem Mexika to bola jediná krajina, kt. bola ochotná dodávať republike zbrane. Nie je však pravda, žeby tak činila od začiatku vojny. Dodávky začali až ku koncu októbra a neboli zadarmo- bolo za ne platené zlatými rezervami špan. centrálnej banky (z celkových rezerv v hodnote asi 225 miliónov libier bolo 175 miliónov odoslaných do SSSR, kt. si mohol diktovať ceny a tiež usmerňovať pomoc). Sovieti pristúpili na dodávky až potom, keď bolo všetkým jasné, že Tal. a Nem. silne podporujú „svoju“ stranu v konflikte a hrozilo akútne nebezpečie dobytia Madridu. Veľký vplyv komunistov v Interbrigádach (i keď väčšina členov nebola komunistami), sovietske zbrane, kt. prerozdeľovala komun. strana, aj veľký úspech práve v Madride umožnil Rusom veľmi účinne zasahovať do politiky a ovplyvňovať smerovanie republiky. Aké boli ciele Stalina v obč. vojne? Pramene nacionalistov tvrdia, že šlo o pokus urobiť v Špan. sovietsku revolúciu, satelit ovládaný moskovským vedením, znárodnenie podnikov, atď. Teda niečo, čo sa podarilo v krajinách oslobodených Červenou armádou v 2. sv. vojne. Čiastočne to je aj pravda. Aspoň v tom ohľade, že sa Sovieti pokúsili krajinu ovládnuť a urobiť z nej sovietsky satelit. Rozdiely oproti budúcim „socialistickým“ republikám boli však zásadné. Komunisti svoju podporu získali od stredných tried, keď de facto zabránili skutočnej revolúcii, kt. presadzovala POUM a anarchisti. Pokúšali sa zachovať zdanie buržoáznej demokratickej rep. a boje za demok.- tým malo byť dosiahnuté to, aby Fran. a Angl. odstúpili od politiky nevmiešavania a podporili rep.

Zmeny za frontom

V tábore obrancov rep. samozrejme do októbra už došlo k závažným zmenám. Pôvodná vláda, kt. nemala prakticky žiadnu autoritu, musela byť (kvôli situa. hlavne na madridskom fronte) nahradená vládou, v kt. by mali zastúpenie nie len členovia Ľudového bloku, ale všetci, kt. bojovali na str. rep. Vedením bol poverený vodca s najväčšou všeobecnou autoritou medzi robotníkmi- Francisko Largo Cballero. Vo vláde boli zastúpení: socialisti, komunisti, buržoázna ľavica (republikáni a katalánski separatisti), zástupcovia Baskov a, čo bola zmena do tej doby nevídaná, štyria anarchisti. Jednanie o ich vstupe do vlády bolo veľmi ťažké z dvoch dôvodov. Prvý bol odmietavý postoj prezidenta. Azaña vystupoval vždy proti anarchizmom, potlačenie ich snáh o povstanie v Casas Viejas bolo len jednou z viacerých

podobných situácií. A za druhé, sami anarchisti v tejto otázke neboli jednotní. Mnohí považovali za chybu už utvorenie Ústredného výboru protifašistických milícií (Obranný výbor), čo bolo nutné z vojenského hľadiska. Zanedlho bol pretvorený na Generalitu, akúsi poloautonómnu vládu Katalánska (obdobná vláda vznikla aj v Baskicku, nebola však zďaleka tak revolučná, nedochádzalo ani k častejším kolektivizáciám). Účasť vo vláde mala zaistiť (okrem lepšej súčinnosti všetkých milícií a lepšej zahraničnej politiky) legalizáciu revolúcie a znárodňovanie, kt. by prebiehalo pod kontrolou. Kolektivizáciu preberiem podrobne neskôr, vrátim sa teraz k vláde.

Už skoro po sformovaní kabinetu bol vynútený jeho presun do Valencie. Prví dobrovoľníci zo zahraničia bojovali po boku špan. robotníkov už na zač. revolúcie, ale k vytvoreniu Interbrigád došlo až 12. októbra, 80 dní po vypuknutí rev., v Albacete. 1. Medzinárodnú brigádu vytvorili 22. okt. nemecký prápor „Thaelmann“, fran. prápor „Parížske komúny“ a tal. pr. „Garibaldi“, ku ktorým sa skoro pripojil poľský prápor „Dombrowski“ (každý asi po 800-850 mužoch). Prichádzali stále ďalší dobrovoľníci a tak 1. Brigáda (neskôr známa ako XI.) mohla 4. nov. zaujať pozície na madridskom fronte. Madridský výbor riadený majorom Rojom sa okrem Interbrigád opieral hlavne o udatný 5. pluk tvorený komunistami a samozrejme aj o húževnato bojujúce civilné obyvateľstvo.

Taká bola teda voj. situácia na konci r. 1936. Čo sa odohrávalo za frontom? Ako som už uviedla, na nacionalistickej strane Franco preberá najväčšiu časť právomocí. Na územiach, kde prechodne zvíťazili biedne organizované (a ozbrojené) milície a čo boli skoro dobyté nacionalistami, často stihol civilné obyv. krutý trest za ich vernosť rep. Táto „vernosť“ prejavujúca sa zničením domov bohatých, pálením kostolov, zhabaním potravín zo sýpok veľkostatkárom, vraždenie kňazov a pod., bola trestaná podľa hesla „Na hrubú diery hrubá záplata“. Tak mnohí, kt. neutiekli, boli zastrelení, iní odvedení do pripravovaných pracovných táborov (kt. mali najväčší rozsah až po vojne). Kde sa republik. milície udržali nastali pre bohatých ťažké časy. Ľudia podozriví zo sympatií k fašizmu boli strieľaní ľudovými revolučnými tribunálmi. Orwell popisuje, že Barcelona mu pripadal ako mesto, kde nie je žiadna buržoázia. Neskôr však zisťuje, že mnohí si obliekli monterky proste preto, aby prežili a akonáhle nastala vhodná situácia, zase sa svojej kamufláže zbavili.

Guernica

Ako príklad vezmem hádam najznámejší „dôkaz“ o krvilačnosti fašistov, konkrétne neblaho preslávenej nemeckej légii Kondor- bombardovanie mestečka Guernica (26.4.1937). Zúriví nacisti testujúci ničivú silu svojich zbraní na nevinnom civilnom obyvateľstve. Luis Bolin vo svojej knihe venuje celú kapitolu „Guernickému mýtu“. Uvediem len niektoré z jeho dôkazov, prečo sa malo jednať o propagandistický ťah republikánov, z väčšej časti vymyslený. Začnem pri konci: kto by mal z incidentu zisk? Určite republikáni- váhajúci Baskovia by sa spojili v odpore proti nacionalistom, svetová verejnosť by sa postavila za nich (tak sa aj stalo), mohla by byť zrušená angl. blokáda Bilbaa. Oproti tomu, prečo by nacion. totálne zrovnali so zemou mestečko, kt. už skoro dobyli? Hádam sa mohlo jednať o odstrašujúci príklad (takto dopadnete, ak sa nevzdáte ihneď). Guernica bombardovaná samozrejme bola, ale ešte v dobe, keď v nej prebiehali boje s pouličnými Baskmi. V mestečku a okolí sa tiež nachádzali menšie továrne na muníciu. Pokiaľ by bolo mestečko totálne zničené bombardovaním, museli by byť takisto ako domy postihnuté aj cesty a okolie domov. Skutočný stav- celkom zlikvidované domy a ďaleko menej zlikvidované okolie- svedčia skôr pre druhý variant: vypálenie či podmiňovanie budov ustupujúcimi jednotkami. Cieľom bolo ukázať incident západnej verejnosti a šokovať.

Prví novinári sa na miesto dostali až neskôr- nevideli bombardovanie, lietadlá, kt. uvideli, sa pohybovali vo vzdialenosti viac než 8 km. Bolin spochybňuje aj vierohodnosť prvého, kto o udalosti písal, korešpondenta The Times, G.L.Steera a uvádza niekoľko miest (Irún, Amorebieta), kde mali rep. použiť rovnaký „modus operandi“. Podľa jeho údajov utratili republikáni na propagandu okolo Guernici len v Paríži 600 tisíc libier. Akokoľvek logicky znejú mnohé z Bolinových argumentov, nesmieme zabudnúť, že väčšina masakier nemá žiadne „rozumné“ dôvody. Ale bohužiaľ to neznamená, že sa nestali. Ale v Dejinách Španielska o Guernice nenájdeme ani riadok, čo nás oprávňuje k záveru, že republikánska propaganda incident (prinajmenšom) veľmi zveličila.

Potlačenie POUM

Situácia na severnom fronte a katalánska kríza mali vplyv aj na vládu- 17. mája bola vytvorená nová vláda v čele s premiérom Dr. Juanom Negrinom, pravicovým socialistom a komunistickým sympatizantom. Largo Caballero, kt sa stále snažil jednotiť anarchistov a socialistov a nechal sa ovládať sovietskymi agentmi, bol pre komunistov neprijateľný, poslednou kvapkou sa stala plánovaná ofenzíva, kt. mala zastaviť postup nacionalistov na severe. Miaja, šéf madridskej Rady, presadzoval variant útoku na Brunete, Caballero chcel zaútočiť do Extramadury. Komunisti, kt. rozhodovali o voj. pomoci, sa priklonili k druhému plánu. Caballero sa už nemohol spoliehať ani na pevnú pozíciu vo vlastnej strane a odstúpil. Jednou z prvých závažných akcií novej vlády bolo celkové potlačenie POUM. Stalo sa tak 16. júla (mesiac po nastúpení novej vlády). Už deň predtým bol zatknutý predseda strany Andrés Nin (skoro potom aj zastrelený) a väčšia časť vedenia strany. 16. bola postavená mimo zákon, všetci jej členovia poslaní do väzenia, i tí, čo neboli členmi, ale bojovali v milícii POUM. Dôvodom malo byť pripravované povstanie financované a organizované nacionalistami. Komunistická tlač nešetrla superlatívami- k dispozícii malo byť nad 200 podpísaných výpovedí, stovky dokumentov, neviditeľným atramentom písané správy s podpisom N. (ako Nin) a ďalšie špiónážne pomôcky. Polícia, prepletená kom. agentmi, mala takmer neobmedzenú právomoc, zvláštne bolo, že často ani šéf polície nevedel o tom, čo urobí niekto z jeho podriadených a nezriedka sa stávalo, že ľudia prepustení na jeho rozkaz boli obratom zase uväznení. Údajné „spiknutie“ neakceptovali ani mnohí členovia vlády. 200 podpísaných výpovedí a ďalšie dôkazy zmizli ako minuloročný sneh.

Celá kauza vyznela potom do stratena, len minimálny počet ľudí bol súdení (nebolo výnimkou, že napr. niektorí cudzinci boli zadržaní najskôr len preto, aby sa správy z Barcelony nedostali príliš skoro „von“, ale potom sa na nich zabudlo a zostali uväznení niekoľko mesiacov). Na front sa zvesti dostali neskôr, aby sa nevzbúrili jednotky milícií, kt. práve viedli útok na Huescu. Tento útok mal časť nacion. jednotiek, kt. sa pokúšali dobyť Bilbao, ale bol zle zorganizovaný a Huesca sa udržala.

Priebeh bojov- jún 1937/február 1939

Huesca nepadla, naopak tzv. „železný prstenec“ okolo Bilbaa bol prelomený a mesto dobyté (19.6.). Prvá skutočne väčšia ofenzíva republikánov, kt. mala využiť sústredenie nacional. V Baskicku, bola smerovaná na mestečko Brunete, ležiace neďaleko Madridu. Začala 6. júla. Bolo nasadených 60 tisíc mužov, letectvo a tanky s cieľom prelomiť obliehanie Madridu, obkľúčiť väčšinu jednotiek obliehajúcich mesto a odrezat' ich od zásob a posíl. Neskôr už neboli rep. nikdy v takej výhodnej pozícii. Moment prekvapenia sa im však nepodarilo využiť a napriek úporným bojom (dohromady strata asi 40 tis. mužov) trvajúce takmer tri týždne nezískali viac, než úzke asi dvoj kilometrové pásmo. Franco nevyrazil do protiútoku, pretože

obrana Madridu bola veľmi silná a potreboval jednotky na severnom fronte, kt. chcel eliminovať do zač. zimy. Prírodné podmienky a počasie by úplne znemožnili boj v horách a dalo republikánom čas na regeneráciu a obnovenie síl. Útok na Santander začal 14. augusta. Obrana nebola už zďaleka taká silná ako predtým (v Barcelone mali byť rozšírené fámy, že komunisti chystajú mier s Francom). Republika bola vyčerpaná a morálka upadala. Po potlačení POUM nasledovalo oslabenie anarchistov. Aragónska rada, hlavný orgán anarchosyndikalistov v Aragónii, kt. koordinoval poľnohospodárov vo vzniknutých družstvách, bola zrušená komunistami v auguste a tento rozkaz splnila armáda (11. divízia vedená ge. Listrom). Pôda sa vracala do rúk bývalých vlastníkov. Celkovo bolo zrušených asi 30% komún, niekoľko sto ľudí zatknutých a to všetko v dobe žatvy. Je pochopiteľné, že väčšina roľníkov začala premýšľať, za čo vlastne bojujú.

26. augusta vkročili nacionalisti do Santanderu. Tesne pred tým, 24. bol ako posledný pokus o zdržanie zahájený útok na Zaragozu, v bitke u Belchita republikáni zvíťazili, avšak za cenu neveriteľných strát (Bolin uvádza až 20 tisíc) a Santander aj tak padol. Na severe vzdorovala už iba Astúria, bašta ľavice. Hl. mesto Atúrie, Oviedo, bolo obkľúčené republikánmi 15 mesiacov. Na zač. povstania sa pluk.

Splnenie vytýčeného cieľu, t.j. dobytých sev. provincií do začiatku zimy, umožnilo Francovi celkom reorganizovať svoje jednotky a hlavne zásadný ekonomický zisk. Ako už bolo niekoľkokrát zmieňované, Astúria, Kantábria a Baskicko boli oblasťami s ťažbou uhlia, železa, rudy, hutníctva a ťažkým priemyslom. Navyiac ich nacionalisti mohli využiť lepšie než republikáni, kt. hájili tieto oblasti odrezané od centra. Stratou severu sa veľké množstvo jednotiek presúva na ostatné fronty. Ponúkali sa 2 možnosti, buď sa znovu pokúsiť o dobytie Madridu alebo skúsiť preraziť na aragómskom fronte. Franco dal prednosť druhému variantu po rep. útoku na Teruel. Táto nac. pevnosť bola asi len 100 km vzdialená od Stredozemného mora a predstavovala tak nebezpečnú základňu. Prieto zorganizoval obkľúčenie, akcia sa zač. 15. dec. 1937. Obkľúčenému mestu utekali na pomoc jednotky nacionalistov, ale ich postup znemožnila snehová búrka, kt. na Silvestra zachvátila celú oblasť. Teploty mali dosiahnuť až -40°C. Obrancovia mesta sa vzdali 7. januára. Úspech bol vodou na mlyn propagandy republikánov. Účelom teruelskej ofenzívy bolo odvrátiť Franca od plánov útoku na Madrid (kt. skutočne plánoval). To bolo dosiahnuté, no nie tak ako si to republikánske vedenie predstavovalo. Franco presunul svoje sily na aragómsky front a už 5. februára zvíťazil v bitke pri rieke Alfembre, severne od Teruelu, čím získal solídne podmienky pre ďalší postup. Hrozba rozdelenia frontov na dve časti a izolácia Katalánska bola už skoro úplne istá. Teruel bol znovu obsadený nac. 18. feb. Nasledujúce operácie sa už niesli vo víťaznom duchu nac., kt. si boli istí svojou výhrou. Negrín sa spoliehal na skoré vypuknutie 2. sv. vojny.

Nacionalisti by sa podľa jeho názoru otvorene vyslovili pre Nemecko (kt. ich tiež podporilo) a Anglicko a Francúzsko by zasiahli v prospech republiky po boku so Sov. Zväzom. Táto nádej sa nesplnila, a je otázkou, či by skorší začiatok vojny republike pomohol (sit. v diplomacii tesne pred a po vypuknutí vojny je značne neprehľadná- kto na západe čakal sovietsko-nemecké spojenectvo?). V apríli 1938 bolo Katalánsko odrezané od zvyšku rep. Nac. postupovali na viacerých miestach súčasne- 18. júl 1938, dva roky po vypuknutí povstania, už získali Léridu a Tremp v Katalánsku, Castellón na brehu Stredozemného mora a blížili sa k Valencii. Posledná ofenzíva rep. mala zvrátiť sit. prekročením Ebry, kt. tvorila front, a odrezáť jednotky nac. na morskom pobreží. V tejto dobe môžeme hovoriť už o čistej komunistickej armáde- velenie mali z deväť desiatín v rukách komunisti, Prieto (socialista) bol po neúspechu pri Alfambre obvinený z defetizmu (chorobného strachu z neúspechu) a odvolaný (svoju rolu iste zohral i fakt, že sa pokúsil aspoň čiastočne oponovať kom. mocenským praktikám). Od feb. 1938 tak môžeme hovoriť o komunistickej diktatúre. Aj keď

sa v prvej fáze bitky kom. podarilo prekročiť riekou, nac. skoro skonsolidovali svoje postavenie a obkľúčili postupujúcich komunistov, pričom im povoľovali len pohyb vpred, vôbec nie do strán, čím dosiahli predĺženie pásu, kt. museli postupujúce jednotky hájiť. Dejiny Španielska uvádzajú, že túto bitku možno právom prirovnávať k chybe gen. Paulusa v Stalingrade. Straty boli vysoké aj na strane nac. (40 tis. mŕtvych či zajatých), ale na strane rep. (70- 90 tisíc) to znamenalo definitívny koniec Katalánskej armády. Táto najkrvilejšia bitka trvala veľmi dlho (začala v noci z 24. na 25. júla a skončila až 26. novembra, keď sa Ľudová armáda vzdala) a hneď potom Franco útočí na Katalánsko, Barcelonu dobýja plukovník Yagüe 26. januára. Prezident Azaña po úteku do Fran. rezignoval zo svojej funkcie. 10. feb. bolo dokončené obsadenie Katalánska. Súčasťou mníchovskej dohody (o tom u nás vie málokto) bolo tiež stiahnutie všetkých zahraničných dobrovoľníkov zo Španielska. To však už znamenalo vôbec nič.

Koniec vojny

Koniec vojny bol jasný aj mnohým vysokým predstaviteľom republiky, kt. nechceli bojovať za žiadnu cenu. Vláda sa rozpadla po zasadaní v Madride 1. februára, väčšina ministrov postupne utiekla do Francúzska. Pluk. Casada, kt. chcel podpísať kapituláciu a na kt. strane boj aj Míaia a väčšina členov Rady obrany, nakoniec musel bojovať s komunistami, kt. ho obvinili ako zradcu.

Po pouličných bojoch, v kt. sa vzájomne likvidovali kom. a anarch., začala v Madride otvorene jednať Francova „piata kolóna“. Casada 20. marca odletel do Burgosu, kde sľúbil Francovi bezpodmienečný mier. 28. marca Franco vstúpil do Madridu a v nasledujúcich troch dňoch sa postupne vzdali všetky zostávajúce mestá. 1. apríla mohol Franco podpísať poslednú komunikáciu- „Vojna skončila“.

4. záver

Pokúsim sa stručne odpovedať na otázky, kt. som si kládla v úvode. Vo vojne bojovali 3 strany, ktorým rôzne pomáhali iné štáty. Všetky tri sa postavili proti demokracii a kapitalizmu a navzájom proti sebe. Prehrali však hlavne obyčajní ľudia. Nehľadiac na obrovské straty (300- 600 tisíc, podľa rôznych prameňov) vo vojne, došlo po jej skončení k zatýkaniu (300 tisíc, z toho niekoľko desiatok tisíc v prac. táboroch). Moc sa vrátila do rúk veľkostatkárov, armády a cirkvi. Najhoršie na tom boli robotníci. Na kon. 40. rokov (10 rokov po skončení vojny) bola priemyselná produkcia na úrovni roku 1929. Reálne príjmy pracujúcich neprekročili 65% predvojnovú úroveň (kt. sama nebola nijako oslnivá). Zákaz odborov a štrajkov znemožnil robotníkom bojovať za svoje práva. Kultúra bola kontrolovaná štátom a väčšina najlepších umelcov žila (ako aj ďalších 250 tisíc ľudí) v exile, najčastejšie v Južnej Amerike či Francúzsku. Konflikt bol rozhodnutý taktizovaním mocností obávajúcich sa vypuknutia novej celosvetovej vojny. Hitler a Mussolini si overili, že na túto kartu môžu hrať takmer neobmedzene dlho.

Zoznam použitej literatúry

- VV.AA., Enciclopedia Historia General de España y América, Tomos XIX-1 y XIX-2, RIALP.
- Alvaro Ferrary, El franquismo: minorías políticas y conflictos ideológicos (1936?1956), Ed. Eunsa, 1993.
- Paul Preston, Franco. Caudillo de España, pp.833?834 ed. española. Grijalbo?Mondadori, 1994. T.o.: "Franco. A Biography", Harper Collins Publishers, London, 1993.
- José Andrés-Gallego, Antón M.Pazos, Luis de Llera, Los españoles entre la religión y la política: el franquismo y la democracia, Unión Editorial, 1996.
- José Andrés-Gallego y Antón M.Pazos, La Iglesia en la España Contemporánea/2, 1936-1999, Ed. Encuentro, 1999.
- George Hills, Franco. El hombre y su nación, Librería Editorial San Martín, 1968. (v.o. inglesa), pag. 463, nota 14.
- José María García Escudero, Los españoles de la conciliación, p. 253, Espasa Calpe, Madrid, 1987.
- Paul Preston, Franco. Caudillo de España, Grijalbo?Mondadori, 1994. T.o.: "Franco. A Biography", (p.831 ed. española; p. 669 ed. inglesa; p.832 ed. española; p.669 ed. inglesa; p.863 ed. española), Harper Collins Publishers, London, 1993.
- Javier Tusell, Carrero. La eminencia gris del régimen de Franco, (p.229, 232, 233?234). Temas de Hoy, 1993
- VV.AA (Manuel Ferrer, José de Armas, José Lino Feo, Manuel Fernández Areal, Charles Powell, Alfonso Ascanio), Franquismo y transición democrática: Lecciones recientes de Historia reciente de España, Centro de Estudios de Humanidades, Las Palmas de Gran Canaria, 1993.

ROPA MINULOSŤ A BUDÚCNOSŤ NA BLÍZKOM VÝCHODE

Ak chceme hodnotiť význam ropy pre Blízky a stredný východ, nemôžeme obísť

Organizáciu krajín vyvážajúcich ropu (OPEC). OPEC bol založený v roku 1960

v Bagdade. Pôvodne mal sídlo v Ženeve, ale od roku 1965 ho presunuli do Viedne. Cieľom

OPEC-u boli na základe zakladajúcej zmluvy nasledovné:

1. koordinovať a zjednocovať ropnú politiku členských krajín,
2. zabezpečiť spravodlivé a stabilné ceny ropných produktov,
3. zabezpečiť efektívnu a pravidelnú dodávku ropy do kupujúcich krajín,
4. zabezpečiť spravodlivý návrat kapitálu investorom v ropnom priemysle.

Päť zakladajúcich členov (Irak, Irán, Kuvajt, Saudská Arábia a Venezuela) postupne pribrali ďalších členov: Katar (1961), Indonéziu (1962), Lýbiu (1962), Spojené arabské emiráty³³ (1973), Alžírsko (1969) a Nigéria (1971). Ekvádor bol členom len v rokoch 1973 až 1992 a Gabon od roku 1975 do roku 1995.

Od založenia organizácie však prebehli zmeny v jej charaktere a poslaní. Založená bola ako prostriedok komunikácie medzi ropnými ekonomikami a medzinárodnými ropnými spoločnosťami (Shell, British Petroleum a Exxon). V sedemdesiatych rokoch sa však kvôli dodávkam a cenám ropy dostal do rozporu s hlavnými odberateľskými krajinami USA, Nemeckom a Japonskom. V osemdesiatych rokoch sa OPEC, na prekvapenie mnohých, stal oveľa kooperatívnejšou organizáciou hľadajúcou pragmatický dialóg medzi producentmi a spotrebiteľmi ropy.

Arabské ropné krajiny založili Organizáciu arabských krajín vyvážajúcich ropu (OAPEC) so sídlom v Kuvajte. OAPEC kontroluje fondy používané na investovanie v ostatných arabských štátoch a podporuje rozvoj obchodu. Okrem toho má i plánovaciu a štatistickú funkciu. Má však veľký potenciál do budúcnosti – mohla by sa z nej stať pan-arabská národná banka alebo podobná regionálna organizácia na podporu rozvoja priemyslu a investícií.

Po vypuknutí vojny medzi Izraelom a jeho arabskými susedmi v októbri 1973 vyhlásil OAPEC (Organizácia arabských krajín vyvážajúcich ropu) ropné embargo na USA a Holandsko. Ceny ropy na svetových trhoch dramaticky narástli a tak vznikol prvý ropný šok. I keď sa producenti ropy zo Zálivu snažia ukázať, že sú schopní dodať ropu vždy, i v čase konfliktu, ich ropa je práve kvôli roku 1973 stále vnímaná ako neistá a nespoľahlivá. Diplomacia ropných štátov často presadzovala ciele ako podporu islamu, boj proti Izraelu, pan-arabizmus alebo vojenskú expanziu a len veľmi málo venovali pozornosť práve úlohe ropy v medzinárodných vzťahoch. Členovia OPEC-u sa pravidelne stretávajú, aby

³³ Emirát Abu Dhabí sa pripojil už v roku 1967.

prediskutovali ťažbu a ceny ropy, ale nie aby tvorili komplexnú ropnú diplomaciu. Dalo by sa očakávať, že ropné štáty budú rozvíjať dialóg s ich kľúčovými obchodnými partnermi (napríklad Saudská Arábia, Kuvajt alebo Irán s Japonskom, Čínou či Indiou), avšak nie je to tak.

Ropa ako ekonomický a politický činiteľ

Zatiaľ čo vo väčšine štátov je zdrojom pridanej hodnoty spoločnosť a štát platí svoje náklady z vyberaných daní, v ropných ekonomikách regiónu je štát nezávislý od spoločnosti. Financie získava z predaja ropy a spoločnosti ich distribuuje určitými mechanizmami. Bohaté ropné ekonomiky teda daň nepotrebujú a ich primárnou funkciou je distribúcia príjmov zo zahraničia.

Avšak nie všetky štáty regiónu majú takéto príjmy z ropy. Príjmy z ropy významne narástli v sedemdesiatych rokoch a priaznivo ovplyvnili celý región na približne jedno desaťročie prostredníctvom rôznych spôsobov distribúcie tejto renty. Ropné štáty svoju tradičnú politickú štruktúru nemenili. Niektoré boli a zostali demokraciami (i keď trochu inými, ako je tento pojem vnímaný v EÚ al. USA), väčšina má však autoritárske režimy. Príjmy z ropy ešte pomohli upevniť existujúce politické systémy. Špeciálnou podskupinou sú patriarchálne monarchie, kde je štát vnímaný ako majetok panovníka a hlavnou funkciou vlády je distribúcia prostriedkov.

V týchto nedemokratických režimoch sa neočakáva tlak na zmenu. Obyvatelia si myslia, že demokraticky zvolený panovník by bol v pokušení zvrhnúť režim opäť na autoritatívny, ako náhle by získal kontrolu na príjmami z ropy a obrovskú moc. Problém nastolenia demokratického režimu je v týchto krajinách objektívnym problémom. V súčasnosti sa veľa hovorí o tom, ako zdemokratizovať Irak. Názory sa však rôznia v tom, či by mala mať vláda plnú kontrolu nad príjmami z ropy, alebo by sa tieto príjmy mali distribuovať priamo obyvateľstvu či rôzne formy federálnej vlády.

Naopak v štátoch, ktoré sú závislé na daniach obyvateľstva, sa tlak na demokratizáciu očakávať dá. Tieto štáty môžu reagovať represiou alebo znížením daňového zaťaženia. Tieto prípady už boli, na rozdiel od prechodu k demokracii, zaznamenané. Na začiatku 21. storočia však tieto očakávania (demokratizácia v neropných ekonomikách a udržanie status quo v ropných) boli skôr opakom skutočného vývoja. Vysvetlenie možno nájsť v rozličnej sile súkromného sektora, ktorý sa posilnil v bohatých ropných štátoch Zálivu, zatiaľ čo zostal slabý v neropných ale i napríklad v Iraku.

Súkromný sektor je v bohatých ropných ekonomikách silný vďaka investíciám v zahraničí, zisky z ktorých sa vracajú do investujúcej ekonomiky. Súkromný sektor v týchto štátoch disponuje obrovským kapitálom a má záujem investovať doma. Štát potom musí zmeniť svoju politiku vo vzťahu k súkromnému sektoru napríklad tým, že obmedzí svoju angažovanosť v určitých oblastiach a otvorí súkromnému sektoru nové príležitosti.

Ekonomiky regiónu však musia ešte viac reformovať svoje ekonomiky, aby držali krok so svetovým globalizačným trendom. S výnimkou ropných ekonomik Zálivu prechod ku otvorenej a konkurenčnej trhovej ekonomike je brzdený slabým súkromným sektorom. Štáty Zálivu sa však odlišujú, pretože už počas desaťročí budovali súkromný sektor ktorý je dobre integrovaný do globalizačného procesu. Dôsledok slabého súkromného sektora je, že

ekonomické reformy budú smerovať k dominantnému vlastníctvu hlavných výrobných aktív zahraničnými investormi, najmä multinárodnými spoločnosťami. Úspešná ekonomická reforma a integrácia do globalizačného trendu vyžaduje silný a medzinárodnej konkurencie schopný domáci súkromný sektor. To samozrejme neznamená úplne vylúčiť zahraničné investície, ale byť schopný vytvoriť vyvážené a vzájomne vyhovujúce spojenectvá a nie majetok jednoducho predať. V rámci regiónu majú takýto silný súkromný sektor s dostatočnými finančnými a manažérskymi kapacitami len bohaté ekonomiky Zálivu a Izrael.

Ropa samozrejme ovplyvnila i vzťahy medzi štátmi regiónu. Neropné ekonomiky z nej profitovali len vo veľmi krátkom období ako príjemcovia jednostranných transferov zo strany ropných ekonomík. Neropné ekonomiky požadovali tzv. pan-arabizmus a dožadovali sa svojich nárokov na príjmy z ropy, čo však ropné ekonomiky nikdy v skutočnosti neakceptovali. V sedemdesiatych rokoch bol však nárast príjmov z ropy tak náhly a obrovský, že si ropné ekonomiky mohli dovoliť byť štedrými nielen vo svojej krajine ale i za jej hranicami. Preto vytvorili inštitúcie na medzinárodnú redistribúciu časti svojich príjmov z ropy a venovali priame dotácie susedným vládam. Jordánsko, Sýria, Palestína a Egypt (dokiaľ neuzavrel mier s Izraelom) boli hlavnými príjemcami. Neskôr, počas vojny s Iránom, sa stal príjemcom i Irak. Avšak rozhodnutie Iraku napadnúť Kuvajt, postoj Jordánska a Palestíny alebo novší príklad Al-Káidy a jej postoj voči saudskému režimu ukázali, že beneficent sa niekedy môže obrátiť proti svojmu sponzorovi.

Nové problémy z hľadiska budúceho vývoja priniesli posledné významné zmeny v regióne. Zvrhnutie režimu Saddáma Husajna môže, ale nemusí vyústiť v demokratickú vládu. Výsledok však bude veľmi dôležitý, nakoľko ide o významného producenta ropy. Je ale málo pravdepodobné, že by sa Irak stal príkladom pre zvyšok regiónu krátkodobom, či strednodobom horizonte.

Bez ohľadu na výsledok vývoja v Iraku, región BSV bude tlačенý k otvoreniu sa medzinárodnému obchodu a aspoň čiastočnej demokratizácii. USA ako i EÚ presadzujú schémy smerom k vytvoreniu zón voľného obchodu, ktoré by eventuálne liberalizovali i obchod v rámci regiónu. Posilnenie voľného obchodu bude postupne oslabovať autoritatívne vlády v neropných ekonomikách a obmedzí ich kontrolu nad hospodárstvom. I keď by tu bol zaznamenaný pokrok k demokratizácii, je vysoko nepravdepodobné, že sa po tak dlhom období vytvorí stabilný politický systém. Bohaté ropné ekonomiky Zálivu sú v oveľa priaznivejšej situácii. Ich ekonomiky sú otvorenejšie, naďalej budú mať príjmy z ropy a ich súkromný sektor je silný a lojálny krajine. Aj oni budú musieť adaptovať svoj politický systém, ale v tomto prípade je žiaducou zmenou väčšia efektívnosť a participácia a nie skutočná demokratizácia. Režim teda v zásade zostane autoritatívny.

Podnikatelia zo Zálivu budú mať najväčšiu možnosť využiť nové príležitosti v Iraku po jeho obnove. Krajina bude potrebovať medzinárodné investície, ale investori sa budú báť politickej nestability (novo vytvorená demokratická vláda bude považovaná za krehkú) a obtiažnych miestnych podmienok. Pre podnikateľov zo Zálivu budú však tieto riziká nižšie, lebo sú jednak „domáci“ a zároveň disponujú dostatočným kapitálom a ochotou investovať. Možným scenárom regionálnej integrácie je, že súkromný sektor zo Zálivu sa postupne rozšíri do celého regiónu. Podnikatelia z iných krajín (Sýria, Libanon, Jordánsko, Palestína alebo Irak) v súčasnosti podnikajúci v Zálive sa začnú vracieť do svojich krajín, ale to však bude pomalý proces. A podnikatelia zo štátov GCC budú svoje aktivity a záujmy sústreďovať v iných arabských krajín.

Krátkodobé a strednodobé vyhliadky pre ropný priemysel

Pri predpovediach ďalšieho vývoja ropného priemyslu zohrávajú významnú úlohu otázky ako dlho bude trvať prechod na nové nefosílné palivá a či nové energie ihneď zatienia tie staré (kvôli ich vplyvu na globálne otepľovanie, znečistenie vzduchu a kvôli environmentálnym škodám vzniknutým pri ťažbe, spracovaní a preprave ropy).

Scenár OPEC-u

V nasledujúcich dvoch desaťročiach môžeme očakávať nárast v dopyte po energii najmä v oblasti fosílnych palív³⁴, pričom ropa bude i naďalej zohrávať hlavnú úlohu. Do roku 2010 sa svetový dopyt po rope zvýši na 89 mil. b/d³⁵, čo predstavuje priemerný medziročný nárast o 1,8 %. V nasledujúcej dekáde sa tento dopyt zvýši o ďalších 17 mil. b/d, čiže na 106 mil. b/d v roku 2020 a v roku 2025 bude svetový dopyt po rope 115 mil. b/d³⁶. Takmer tri štvrtiny nárastu v dopyte po rope v uvedenom období bude pochádzať z rozvojových krajín, ktoré sa v roku 2025 budú na celkovom dopyte po rope podieľať 46 %. Na náraste dopytu po rope sa bude podieľať predovšetkým doprava a to až 78 %³⁷ v krajinách OECD, v tranzitívnych ekonomikách takmer 100 % a v rozvojovom svete približne 50 %. Ďalšími odvetviami budú výstavba, obchod, poľnohospodárstvo a výroba elektrickej energie.

Tab.1: Scenár svetového dopytu po energii podľa OPEC-u do roku 2025

	Rast dopytu v % p.a.			Podiel energií v %			
	2000-10	2010-20	2020-25	2000	2010	2020	2025
Ropa	1,6	1,8	1,7	40,1	38,7	37,6	36,9
Tuhé palivá	1,9	2,0	1,8	26,0	25,8	25,5	25,2
Zemný plyn	2,9	3,1	3,2	23,3	25,7	28,3	29,9
Vodná a nukl. ener. a obnoviteľné zdroje	1,1	0,8	0,7	10,6	9,8	8,6	8,0
Spolu	1,9	2,1	2,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Zdroj: Oil Outlook to 2025, OPEC, 2004

Scenár Svetového ekonomického fóra

2006 – 2010

³⁴ Fosílné palivá budú v období do roku 2025 tvoriť takmer 90 % dopytu po energii, i keď podiel ropy sa zníži zo 40 % v roku 2000 na 37 % v roku 2025.

³⁵ V súčasnosti je tento dopyt 77 mil. b/d.

³⁶ Oil Outlook to 2025, OPEC, 2004

³⁷ V roku 2001 sa doprava na celkovej spotrebe ropy podieľala 47 %.

Svetový dopyt po ropе bude prevyšovať produkciu s najvyššou pravdepodobnosťou už do roku 2008. Nie je šanca, že by alternatívne energie mali v tomto období vážnejší vplyv. Narastajúci dopyt po ropе ovplyvní najmä región BSV.

2010 – 2050

- a) Stabilný globalizovaný svet – globalizačné trendy sa budú ďalej rozvíjať a svetové trhy budú rásť. Svetový dopyt po energii sa zdvojnásobí. Produkcia zemného plynu bude expandovať a škála jeho využitia sa rozšíri. Produkcia ropy dosiahne vrchol v roku 2030 a potom začne mierne klesať. Ekonomiky regiónu budú prosperovať.
- b) Rozšírené využitie plynu, nukleárnej energie a obnoviteľných zdrojov – tieto zdroje energie sa budú dať lacno vyrobiť a rýchlo sa rozšíria do celého sveta. Ak sa tieto možnosti začnú využívať do roku 2020, produkcia zemného plynu sa bude zrýchľovať a dopyt po energii sa do roku 2050 oproti dnešku strojnásobí. Produkcia ropy dosiahne svoj vrchol okolo roku 2020. Región BSV bude najprv profitovať z narastajúceho dopytu po ropе, ale postupne sa hlavným motorom hospodárskeho rastu stane zemný plyn.
- c) Rozdelený svet – tento scenár vychádza z možného vplyvu teroristických útokov z 11. septembra 2001. Svetové hospodárstvo sa začne rozdeľovať. Regionálne a bilaterálne dodávky sa začnú uprednostňovať pred spoliehaním sa na svetové trhy. Dopyt po obmedzenej ropе vyústi do lokálnych sporov a v niektorých oblastiach až do vojen, staré nepriateľstvá ožijú. Ropa v mnohých nečlenských krajinách OPEC-u bude vysychať. Za týchto okolností budú štáty regiónu profitovať z vysokých cien ropy.

*Scenár podľa Energy Information Administration (EIA) a International Energy Agency (IEA)*³⁸

Vďaka svojim obrovským rezervám a nízkym výrobným nákladom bude región BSV i naďalej dominovať v náraste ropnej produkcie a to minimálne do roku 2015. EIA odhaduje, že len Saudská Arábia do roku 2015 zvýši svoju produkciu o 4,2 mil. b/d, Irak o 1,6 mil. b/d, Kuvajt o 1,3 mil. b/d a SAE o 1,2 mil. b/d. Celkovo tieto štyri krajiny zvýšia svoju produkciu o 8,3 mil. b/d, čo predstavuje z celosvetového zvýšenia (17,9 mil. b/d) až 46 %.

Predikcie IEA pokrývajú dlhšie obdobie až do roku 2030. Podľa nich by sa celková produkcia ropy mala v uvedenom období zvýšiť na 121,3 mil. b/d (oproti 77 mil. b/d v roku 2002). Región BSV by sa mal na tomto náraste podieľať 30,7 mil. b/d, čo je 69 %. EIA takisto predpokladá, že závislosť na blízkovýchodnej ropе sa po roku 2010 bude trvalo zvyšovať, nakoľko mnohé iné ropné polia budú pomaly vyčerpané. Podľa EIA bude až 94 % celkového nárastu produkcie v rámci OPEC-u v rokoch 2010 až 2030 pochádzať práve z regiónu BSV. V roku 2003 sa Perzský záliv podieľal napríklad na importoch ropy v USA 22 % a v Japonsku 78 %.

³⁸ Podľa US and Global Dependence on Middle Eastern Energy Exports: 2004 – 2030, Center for Strategic and International Studies

Použitá literatúra

1. The Arab World Competitiveness Report 2002-2003, Oxford University Press, 2003
2. Fawcett, L.: International Relations of the Middle East. Oxford: Oxford University Press 2005
3. Oil Outlook to 2025, OPEC, 2004
4. British Petroleum Statistical Review of World Energy, jún 2005
5. Annual Statistical Bulletin, OPEC, 2004
6. www.eia.doe.gov
7. Arnold, J.: What's next for oil? BBC News Online business reporter
8. Calderón, A. S.: Future Oil Supply Prospects from OPEC Member Countries, www.scandoil.com
9. US and Global Dependence on Middle Eastern Energy Exports: 2004 – 2030, Center for Strategic and International Studies, Washington

Kontakt

Ing. Katarína Havlová
Všeobecná úverová banka
khavlova@vub.sk

Ing. Marek Csabay
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
csabay@euba.sk

INOVÁCIE AKO NÁSTROJ KONKURENCIESCHOPNOSTI

Inovácie v súčasnej dobe predstavujú jeden z najvýznamnejších a najdôležitejších nástrojov podpory rozvoja miest, regiónov a štátov, a teda aj výrazný nástroj v oblasti konkurencieschopnosti. Hlavné zdroje hodnôt a ekonomického rastu už nie sú tvorené svalmi, ale ľudským myslením a intelektom. Inteligencia a intelektuálna pracovná sila nahrádza fyzickú prácu, ako základný zdroj hodnôt a zisku. Tento nový systém tvorby prosperity a bohatstva umožňuje využívať celosť ľudského intelektu a kreatívne schopnosti.

Konkurencieschopnosť tak už nechápeme len ako konkurenciu cenovú, ale ako konkurenciu založenú na neustálych inováciách. Znalosti sú považované za najstrategickejšiu „surovinu“ a učenie za rozhodujúci proces z hľadiska trvalo udržateľnej konkurencieschopnosti. Rozdiely v schopnosti učiť sa a inovovať sú tak považované za kľúčový mechanizmus regionálnej diferenciácie, ktorej úloha sa bude do budúcnosti s najväčšou pravdepodobnosťou zvyšovať.

S narastajúcim významom nemateriálnych zdrojov, pri dynamike dnešného rozvoja, čoraz väčší dôraz je položený na „vytvorené“ zdroje (zručnosti, know-how, kvalifikáciu, ale taktiež aj metódy práce a činností), ako na prírodné zdroje. V rámci globalizácie, národy a firmy sú nútené založiť svoje výhody konkurencieschopnosti najmä na nemateriálnych zdrojoch, ako aj na schopnosti „hráčov“ kooperovať a rozvíjať synergický efekt navzájom medzi sebou (neobchodné závislosti). Tak ako tieto vytvorené zdroje, ako aj poznatky, musia jednotliví aktéri (firmy, organizácie, regióny) neustále aktualizovať, reprodukovať a pracovať s nimi.

Poznatková práca v súčasnosti predstavuje už 40% globálnej ekonomiky a jej podiel sa neustále zvyšuje. V krátkom čase tak môžeme očakávať, že „poznatkoví pracovníci“ sa stanú rozhodujúcou pracovnou silou v spoločnosti. Jediným problémom v tejto súvislosti je skutočnosť, že viac ako 50% všetkých vedomostí a poznatkov sú nevyslovenej, neformálnej, nekodifikovanej povahy, tzv. „*tacit knowledge*“.³⁹ Tieto sa nachádzajú v mysliach pracovníkov. Nekodifikované poznatky a vedomosti sa stávajú zdrojom konkurenčnej výhody, pretože sú viazané na špecifický regionálny kontext, na inštitucionálne charakteristiky územia (siete kontaktov, formy zakorenenia). Medzi takéto znalosti, či schopnosti môžeme napríklad zaradiť spôsob dosahovania konsenzu, spôsob predávania

³⁹ z anglického „*tacit knowledge*“ chápeme ako „nevyslovené, nekodifikované“ poznatky vychádzajúce z dvoch základných príčin: 1. nie je tu možnosť artikulovať, alebo kodifikovať poznatky; 2. hoci kodifikácia je možná, ešte však nebola z ekonomických príčin uplatnená.

informácií o nové postupy, alebo metódy stimulácie pracovníkov. Lundvall⁴⁰ dokonca tvrdí, že nevyslovené vedomosti sú svojim charakterom kolektívnou entitou a preto sú nevyhnutne zviazané s procesom socializácie v danom spoločenskom prostredí. Na druhej strane poznáme ešte kodifikované poznatky - „*codified knowledge*“, ktoré je možné štandardizovať a naučiť sa ich pomocou inštrukcií a návodu. Tieto je obvykle možné predávať ako tovar. Preto sa z nich, podľa Maskella a Malmberga^{41,42}, stávajú komodity, ktoré je možné nájsť kdekoľvek, alebo dopraviť bez väčších nákladov kamkoľvek. Z hľadiska firemnej konkurencieschopnosti sú tak pochopiteľne hodnotnejšie nekodifikované poznatky, ktoré nie je možné fyzicky nadobudnúť ich prenosom.

Nakoľko ich nositeľmi sú ľudia, títo sa stávajú „cenným artiklom“ na trhu práce. Ide o vysoko kvalifikovanú a vysoko hodnotenú pracovnú silu, ktorej odchod do inej konkurenčnej firmy s nadobudnutým „know-how“, ktoré tento pracovník nadobudol v priebehu niekoľkých rokov, môže pre firmu znamenať ohromnú, nie len finančnú, stratu. Pre takúto firmu to znamená závažný problém, pretože ako už bolo povedané, tacit knowledge sú neprenosné a preto je len ťažko takéhoto pracovníka nahradiť a výchova nového pracovníka môže trvať dlhé obdobie.

Aby takýto poznatkový pracovníci odvádzali dobrú prácu, musí spôsob, akým pracujú a druh ich práce podporovať i organizačná štruktúra. To si vyžaduje zásadné zmeny a to na každej úrovni – organizačnej, technologickej a kultúrnej. V rámci organizačnej musí byť pre pracovníkov vytvorené vhodné pracovné prostredie, ktorým by si týchto pracovníkov dokázali udržať. Ide predovšetkým o ponuku dobrých plátov a ďalších zamestnaneckých výhod. K takým napr. patrí plne hradené zdravotné poistenie, životné a individuálne poistenie a príspevky v rámci dôchodkových fondov, ale aj možnosť nákupov firemných akcií za nižšiu cenu, aká je na burze, alebo aká sa po vstupe na ňu očakáva. Výhody ako pitie a jedlo zdarma na pracovisku, firemné stretnutia v rekreačných zariadeniach, zľavy na športové a kultúrne akcie atď. patria k bežnej firemnej kultúre. Ďalšou z možností je poskytnutie pracovníkom čo najlepšiu flexibilitu pracoviska. Preferuje sa predovšetkým domáce pracovisko, ktoré šetrí predovšetkým čas spojený s dopravením sa na a z pracoviska a v neposlednom rade ide o príjemnejšie pracovné prostredie, ktoré v konečnom dôsledku môže napomôcť k zvýšeniu produktivity a aj kvality práce. Ďalej to môžu byť aj iné alternatívy pracovného prostredie,

⁴⁰ Lundvall, B.A.: Introduction. In: Lundvall, B.A. (Ed.): National Systems of Innovation: Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning. Pinter, London, 1992, pp. 1-19.

⁴¹ Maskell, P., Malmberg, A.: The competitiveness of firms and regions: `ubiquitification` and the importance of localized learning. European Urban and Regional Studies, Vol. 6, 1999, pp. 9-25.

⁴² Maskell, P., Malmberg, A.: Localised learning and industrial competitiveness. Cambridge Journal of Economics, Vol. 23, 1999, pp. 167-186.

ako napr. satelitné kancelárie, autá, letiská a pod. Z pohľadu technologického zabezpečenia v prvom rade máme na mysli vyspelú informačnú technológiu, ktorá umožní takýmto pracovníkom dostať sa rýchlo a ľahko k informáciám, a zároveň im prostredníctvom nej ponúkne možnosti a príležitosti nové poznatky vyvíjať a realizovať. V neposlednom rade ide aj o kultúrne prostredie. Pokiaľ chceme od týchto špičkových pracovníkov vyžadovať špičkové výkony, je nevyhnutné pre nich vytvoriť vhodné kultúrne, resp. spoločenské prostredie, v ktorom môžu po práci relaxovať, zabávať sa a duševne sa „rekreovať“, pretože len zdravé a kvalitné pracovné prostredie zvyšuje výkonnosť pracovníkov a ich spokojnosť.

Ako už bolo vyššie spomenuté, rozhodujúcu úlohu pri tvorbe poznatkov zohrávajú predovšetkým inovácie. Pojmom *inovácia* v širšom slova zmysle rozumieme všetky nové veci na danom území. V užšom slova zmysle sa inováciou chápu idey ponímané ľuďmi ako nové. Inovácia sa šíri ako informácia o „novotách“. Do oblasti spoločenských vied, v zmysle štúdia difúzie inovácie, preniká táto koncepcia po 2. svetovej vojne.

Treba si uvedomiť dôležitosť inovácií, čiže komerčného zhodnotenia určitého nápadu. Inovácie pomáhajú zvýšiť konkurencieschopnosť podniku i celej krajiny, dávajú možnosť lepšie sa presadiť na trhu. Premietajú sa do vyššej pridanej hodnoty výrobku, vedú k lepšiemu zhodnoteniu a duševnej práci.

V súvislosti s tvorbou inovácií je dôležitá predovšetkým ich difúzia, čím rozumieme prijímanie nových poznatkov a informácií skupinami, resp. jednotlivcami v rôznych časových intervaloch a taktiež znamená aj šírenie nových myšlienok z miesta vzniku k jej užívateľom. Difúzia inovácií sa chápe v súlade s jestvujúcimi komunikačnými kanálmi, spoločenskou štruktúrou a jestvujúcou hierarchiou všeobecných, príp. špecifických hodnôt.

Pre udržanie trvalého regionálneho rozvoja sa preto vyžaduje, aby rozvoj bol založený na inováciách. Aby k takému rozvoju v regióne mohlo dôjsť, je potrebné vytvoriť *inovačné prostredie*. Ide o nový koncept, ktorý sa do určitej miery odlišuje od koncepcie priemyselných distriktov, alebo priemyselných území/oblastí, ktoré sa rozvíjali v 70. a 80. rokoch pod vplyvom polarizačných a iných regionálnych teórií.

Praktické skúsenosti napr. z Talianska, Írska a ďalších krajín ukázali, že inovačná schopnosť môže byť podmienená vonkajším rozhodnutím vo vzťahu k regionálnemu hospodárstvu, ale úspešné zvládnutie nie je možné bez zapojenia miestnych/regiónálnych sociálno-ekonomických síl a inštitúcií, vytvárajúcich určité siete vzájomných väzieb a kontaktov, ktoré spolu vytvárajú žiaduce inovačné – podnikateľské prostredie v danom regióne. Takéto prostredie je schopné vytvoriť potenciál pre rozvoj a účinné fungovanie inovačných sietí.

Inovácie sú od doby prác Schumpetera samostatnou pohonnou jednotkou hospodárskeho vývoja. Pre regionálny vývoj sa od 50-tych rokov považuje vznik a šírenie inovácií za motor a tiež podstatnú príčinu regionálneho rozvoja. Silný a stabilný povojnový hospodársky rast zatlačil význam inovácií trochu do úzadia, pretože rozširovanie trhu ako aj stabilné sociálne a ekonomické podmienky zvýhodňovali rozširovanie existujúcej výroby, teda rozširovanie investícií. Inovačná schopnosť v oblasti výroby, technológie a organizácie je v súčasnosti podstatným faktorom podnikateľskej konkurencieschopnosti. Inovácie je preto nevyhnutné chápať v širšom kontexte, nielen v zavádzaní nových technológií, v produkcii nových výrobkov, ale hlavne aj v zdokonaľovaní systému riadenia podnikov a ich stratégií.

Významné postavenie v tomto inovačnom procese majú *inovačné centrá*, ktoré vytvárajú priestor pre transfer poznatkov vedy a výskumu do praxe, priestor pre výchovu podnikateľov, najmä inovačných, čím prispievajú a napomáhajú k úspešnému rozvoju regiónov. Ich poslaním je vytvárať priestor na účinný a rýchly transfer vedecko-výskumných poznatkov do hospodárskej sféry.

Inovačne orientovaná regionálna politika je síce rovnako zameraná na potenciál jestvujúci v regióne, ale viac sa koncentruje na inovátorské a technologické schopnosti regiónu a na interakčné vzťahy, tzv. sieťovanie („*networking*“)⁴³ medzi lokálnymi aktérmi, ktorí sú považovaní za podstatných stimulátorov regionálneho rozvojového procesu. V poslednom období tak nadobúda dôležitosť regionálna difúzia a transfer technológií, najmä z hľadiska regionálneho rozvoja. Podporné opatrenia sa orientujú predovšetkým na transfer technológií pomocou lokalizácie: „*research parks*“, „*transfer centers*“ a iných poradenských a konzultačných inštitúcií. Nový význam v tomto procese nadobúdajú najmä univerzity a vedecko-výskumné centrá.

Práve univerzity sa stávajú nositeľmi a predovšetkým tvorcami nových inovačných myšlienok, ktoré môžu výrazne podporiť rozvoj celého regiónu. Ide predovšetkým o to aby jednotliví regionálni aktéri aktívnejšie vzájomne kooperovali vo väčšej súčinnosti práve s univerzitami a vedecko-výskumnými centrami.

Inštitúcie ako univerzity a výskumné centrá vytvárajú poznatky, alebo „technologickú infraštruktúru“ miest. V tejto súvislosti je dôležitá predovšetkým podpora vedy a výskumu. Práve výsledky a úroveň vedy a výskumu v jednotlivých krajinách do značnej miery asi najlepšie vystihujú vyspelosť spoločnosti, ako aj je konkurencieschopnosť v poznatkovo-

⁴³ networking = sieť intenzívnych medziľudských kontaktov založených na dôvere, ktorá koordinuje vzájomnú spoluprácu.

orientovanej ekonomike. Úroveň vyspelosti štátov v oblasti vedy a výskumu dokumentuje aj pozícia národných univerzít a vysokoškolských centier vo svete.

Porovnanie úrovne univerzít a vysokých škôl vo svete prináša „*Academic Ranking of World Universities 2005*“, ktorý vypracoval Institute of Higher Education, Shanghai Jiao Tong University v roku 2005. Tento inštitút vytvoril rebríček „*Top 500 World Universities*“, ktorý zostavil na základe zohľadnenia niektorých špecifických kritérií. A to: *kvality vzdelania*, ktorej hlavným indikátorom boli absolventi univerzity, ktorý získali Nobelovu cenu, alebo iné ocenenia; ďalej *úroveň kvality fakulty*, ktorej hlavným indikátorom boli pracovné kolektívy príslušných inštitúcií, ktoré získali Nobelovu cenu, alebo iné ocenenia, ako aj najviac citovaní výskumní pracovníci v 21 kategóriách; *vedeckých výstupov*, ktorých hlavným indikátorom bol počet vedeckých článkov publikovaných v Nature and Science, ako aj články v Science Citation Index-expanded, Social Science Citation Index a Arts & Humanities Citation Index; ako aj *veľkosti inštitúcií*, ktorých hlavným indikátorom bol vedecký výskum z hľadiska veľkosti inštitúcie.

Výsledky tejto štúdie jednoznačne ukazujú na dominanciu amerických univerzít vo svete. V prevej dvadsiatke sa nachádza 17 amerických univerzít a vedeckých centier. Na prvom mieste sa suverénne nachádza Harvard University so skóre 100,0. Na 2. mieste sa nachádza anglická University Cambridge so skóre, až 73,6. Ďalšou neamerickou univerzitou je University Oxford na 10. mieste so skóre 59,7 a na 20. mieste je Tokyo University so skóre 46,7. Dominanciu a predovšetkým vysokú úroveň amerických univerzít a vedeckých centier podporuje aj fakt, že v prevej päťdesiatke sa ich nachádza až 37. Z ostatných svetadielov je to ďalej 9 z Európy, 2 z ázijsko-pacifickej oblasti a ešte 2 z Kanady. Čo sa týka umiestnenie univerzít z krajín strednej a východnej Európy v dnešnej EÚ, najlepšie je na tom Karlova univerzita na 203 – 300 mieste, ďalej University Szeged (HU) tiež na 203 – 300 mieste, Eotvos Lorand University (HU), Jagiellonian University (PL), University Warsaw (PL) na 301 – 400 mieste a University Wroclaw (PL) na 401 – 500 mieste. Ako vidieť Slovensko tu bohužiaľ nemá svoje zastúpenie. Aj táto skutočnosť do určitej miery napovedá o úrovni univerzitného, resp. vysokého školstva u nás.

Taktiež USA vynakladajú viac ako dvojnásobok objemu finančných prostriedkov (2,7% HDP) na univerzitné vzdelávanie, ako vynakladá EÚ (1,2% HDP). Ďalším významným ukazovateľom je podiel vysokoškolsky vzdelaných obyvateľov. Len 22% (EU-15) a 21% (EU-25) obyvateľov EÚ v produktívnom veku má vysokoškolské vzdelanie, čo je oveľa nižší

podiel než v USA (38%), Kanade (43%) a v Japonsku (36%). Slovensko dosahuje len 11 %.⁴⁴ Zatiaľ čo EÚ má väčší podiel absolventov vedecko-technických odborov a doktorandského štúdia, na tisíc zamestnancov pripadá len 5 výskumných pracovníkov, pritom v USA je to 9 a v Japonsku až 9,7.

Európska únia si prostredníctvom Lisabonskej stratégie z roku 2000 dala za cieľ sa do roku 2010 priblížiť v oblasti vedy a výskumu ako USA, tak aj Japonsku. Európa si však už pred časom uvedomila, že takéhoto cieľa v blízkej budúcnosti nebude tak skoro možné dosiahnuť. V čom sú základne príčiny tohto neúspechu? Ako bolo poznamenané samotnou Európskou komisiou, vývoj výdavkov členských štátov EÚ na vedu, výskum a inovácie sa neustále spomaľuje. Rast týchto výdavkov sa od roku 2000 neustále znižuje a je blízko nule. EÚ tak v súčasnom stave, bude len sotva môcť naplniť ambíciu do roku 2010 zvýšiť podiel výdavkov na vedu a výskum z 1,9% na tri percentá v roku 2010. Ako v tejto súvislosti poznamenal komisár pre vedu a výskum Janez Potočnik, „ak bude pokračovať súčasný trend, Európa stratí možnosť stať sa vedúcou svetovou ekonomikou založenou na vedomostiach.“ Údaje zverejnené Komisiou len podčiarkujú túto negatívnu skutočnosť. Rast výdavkov na vedu a výskum v EÚ od roku 2000 neustále klesá a v období rokov 2002 – 2003 predstavoval len 0,2%. EÚ vynakladala pred dvoma rokmi na túto oblasť 1,93%, zatiaľ čo USA 2,59% a Japonsko až 3,15% HDP. EÚ však do budúcnosti môže stratiť túto, už aj tak dosť nelichotivú pozíciu. Predstihnúť ju môže v súčasnosti veľmi dynamicky sa rozvíjajúca sa Čína. Tá síce v súčasnosti vynakladá na podporu vedy a výskumu menej ako EÚ, len 1,31% HDP, avšak rast výdavkov v rokoch 1997 – 2002 tam predstavoval 10% ročne. Ak by mal takýto trend ďalej pokračovať, tak v roku 2010 by mala Čína dosiahnuť úroveň výdavkov – 2,2% HDP, čo bude zodpovedať rovnakej úrovni EÚ pri jej súčasnej „dynamike rastu“.⁴⁵

Jedným z dôvodov takéhoto stavu v EÚ, je hlavne zaostávanie v oblasti informačných technológií. Práve nástup nových, predovšetkým informačných technológií, totiž ľudí motivuje k zvyšovaniu odbornej kvalifikácie, dochádza k zmene ekonomickej štruktúry v prospech výroby s vyššou pridanou hodnotou. V tejto oblasti dochádza medzi USA a EÚ až k vzd'aloovaniu sa, a to aj napriek tomu, že informačné technológie sú pre ekonomiku kriticky dôležité. Toto odvetvie totiž v EÚ predstavuje 5% HDP. Týchto 5% však zodpovedá za štvrtinu rastu a za 40% rastu produktivity. V USA však tento sektor poskytuje až 60% produktivity!

⁴⁴ Education across Europe 2003, podľa klasifikácie ISCED – International Standard Classification of Education. http://www.om.hu/doc/upload/200507/education_in_europe_2003.pdf

⁴⁵ TASR: Slovensko šetrí na vede. Hospodárske noviny, 20.7.2005.

Omnoho horšia a zložitejšia situácia v tejto oblasti je v novo pristúpených krajinách EÚ. Komisia rozdelila členské štáty EÚ do piatich skupín. V poslednej skupine sa okrem Poľska, ale prekvapivo aj Írska nachádza aj Slovensko. Rast výdavkov v týchto krajinách na vedu a výskum je veľmi nízky a od roku 2000 sa neustále znižuje. Na Slovensku je tento podiel len 0,58%, za nami sú už len Poľsko, Lotyšsko a Cyprus. Na porovnanie Maďarsko v roku 2002 malo výdavky 1,0% HDP a Česko 1,3% HDP. Úroveň 3% HDP v EÚ spĺňali v roku 2003 len Švédsko a Fínsko. Výsledky za Slovensko sú však v hlbokom protiklade s tým, čo proklamuje slovenská vláda na margo podpory rozvoja vedy a výskumu na Slovensku. Ako nám totiž ukazuje tabuľka, úroveň výdavkov na vedu a výskum na Slovensku od roku 1998 neustále klesá.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
podiel na HDP (%)	0,79	0,66	0,65	0,64	0,58	0,59	0,53

Zdroj: <http://www.statistics.sk>

Významný rozdiel medzi EÚ a USA je aj oblasti vedecko-výskumných pracovísk, ako aj univerzitného a vysokého školstva. Technologické zaostávanie EÚ je totiž spôsobené aj tým, že chýbajú špičkové vedecko-výskumné pracoviská. Európa v súčasnosti disponuje len relatívne malým počtom špičkových inštitúcií technologického/technického zamerania. Šéf Európskej komisie José Manuel Barroso v tejto súvislosti prišiel s návrhom vybudovať obdobu MIT (The Massachusetts Institut of Technology) - EIT (The European Institute of Technology). Ako však poukazuje poradná skupina Európskej komisie pre výskumnú politiku, plány vytvorenia EIT ako protiváhy k MIT sú príliš ambiciózne. MIT sa postupne rozvíjal počas dlhého obdobia a má úzke vzťahy s najrozvinutejšími odvetviami priemyslu, na rozdiel od ambície EIT, ktorý by mal byť vytvorený predovšetkým rozhodnutím „zhora“.

Rozdiel medzi USA a EÚ je aj v podpore univerzitného vzdelávania. Pokiaľ USA vynakladajú viac ako dvojnásobok objemu finančných prostriedkov (2,7% HDP) na univerzitné vzdelávanie, EÚ len 1,2% HDP. Ešte výraznejší je rozdiel pokiaľ sledujeme podporu zo súkromného sektora, kde EÚ vykazuje len 0,2 % HDP, oproti 1,8% HDP v USA. Takýto nepriaznivý trend „podpory“ vedy a výskumu zaznamenávame aj na Slovensku, kde v poslednom období neustále klesá podiel podpory z podnikateľských zdrojov, ako to dokumentuje nasledovná tabuľka.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Podiel z podnik. zdrojov (%)	0,41	0,33	0,35	0,36	0,31	0,26	0,20

Zdroj: <http://www.statistics.sk>

Vo všeobecnosti môžeme konštatovať, že na Slovensku chýba proinovatívna kultúra.

Európa si neuvedomuje jednu zásadnú skutočnosť a tou je práve aktívna podpora vedy a výskumu zo strany podnikateľských subjektov. Takáto podpora môže byť dvojakého druhu. Tým prvým je aktívna podpora prostredníctvom vzájomnej kooperácie v rámci spoločných projektov, kedy vedecko-výskumné pracoviská aktívne spolupracujú s podnikateľskou sférou. Nezriedka ide o firmy, ktoré založili práve bývalí absolventi univerzít a takouto cestou pokračujú v ďalšej vzájomnej spolupráce. Druhou cestou je možnosť priamej finančnej podpory pre univerzity a vedecko-výskumné centrá, s cieľom využiť následné dosiahnuté vedecké výsledky a poznatky pre potreby praxe a výroby. Predovšetkým v USA, ale aj v niektorých štátoch západnej Európy, si firmy uvedomujú zásadnú skutočnosť, že tvorcami myšlienok a inovácií sú práve univerzity a vedecko-výskumné centrá. Všetky takéto nové myšlienky sa rodia v mysliach vedeckých pracovníkov týchto špičkových inštitúcií, väčšinou za spoluúčasti najkvalifikovanejšej a zároveň svojim spôsobom aj najlacnejšej pracovnej sily, ktorou sú študenti. Títo sa tak bezprostredne môžu zapájať do procesu tvorby nových poznatkov. Zároveň tí najšikovnejší a najkvalifikovanejší z nich môžu následne nájsť pracovné uplatnenie v takýchto špičkových firmách, ktoré podporujú takéto činnosti. Nezriedka sa stáva, že takéto firmy si už v priebehu štúdia vyberajú pre svoju činnosť študentov, ktorí po ukončení štúdia môžu svoje vedomosti následne využiť priamo v praxi.

Len na porovnanie toho, koľko privátneho kapitálu sa investuje do podpory vedy a výskumu z privátnych zdrojov sa uvádza príklad MIT. MIT dostal 350 mil.\$ z federálneho rozpočtu v roku 2003, ale už v roku 2004 to bolo 498 mil.\$, teda nárast takmer o 43%. Z privátneho sektora MIT dostal v roku 2004 okolo 290 mil.\$ vo forme darov, teda viac ako 58% z dotačného rozpočtu. MIT figuruje v už spomínanom rebríčku na 5. mieste s celkovým skóre 70,1 (2005) v porovnaní so 100,0 prvého miesta Harvard University. Naproti tomu University Oxford na 10. m mieste so skóre 59,7 (2005) mala v roku 2004 z privátneho sektora len asi 9 mil.£, teda vyše 17 mil.\$, čo predstavuje len necelých 6% MIT.⁴⁶

Európa dnes stojí na „križovatke dejín“, kedy musí nájsť vlastnú cestu k prosperite a konkurencieschopnosti, ako sa k tomu zaviazala v Lisabonskej stratégii. Sama si stanovila

⁴⁶ Javorčík, L.: Potrebuje únia Európsky technologický inštitút? Hospodárske noviny, 11.mája 2005.

možno až príliš ambiciózne predsavzatia konkurovať jej najväčším „súperom“ – USA a Japonsku. Európa sa však dnes musí v tejto súvislosti vysporiadať so svojou vnútornou transformáciou, ktorá súvisí predovšetkým s prvou vlnou rozširovania EÚ o krajiny strednej a východnej Európy. Tieto nové krajiny s pochopiteľných príčin výrazne „přibrzdili“ úsilie celej EÚ priblížiť sa ku svojim súperom. Výzva o technologickú konkurencieschopnosť nie je len otázkou samotnej EÚ, ale je výzvou predovšetkým pre národné vlády a ekonomiky, lebo ako už bolo spomenuté, technológie, inovácie, ako aj podpora vedy a výskumu výrazne zvyšujú konkurencieschopnosť národných ekonomík.

Literatúra:

- Archibugi, D. and Michie, J. (eds.): *Technology, Globalisation and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1997
- Science Technology and Industry Outlook. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development. 1996
- Humbert, M. (Ed.): *The Impact of Globalization on Europe`s Firms and Regions*. Pinter, London, 1993
- Lundvall, B.A. (Ed.): *National Systems of Innovation: Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Pinter, London, 1992
- Maskell, P., Malmberg, A.: The competitiveness of firms and regions: `ubiquitification` and the importance of localized learning. *European Urban and Regional Studies*, Vol. 6, 1999
- Maskell, P., Malmberg, A.: Localised learning and industrial competitiveness. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 23, 1999

ÚVOD

Účastnícke štáty WTO spolupracujú v rámci nediskriminačného obchodného systému, v ktorom má každá zo strán garancie spravodlivého a náležitého postoja k jej exportu na trhoch iných štátov a pri tom sa zaväzuje zabezpečiť rovnaké podmienky pre import na svojom trhu. Pri dodržiavaní záväzkov rozvojovými štátmi sa porovnateľne predvída veľká flexibilita a sloboda konania.

Základné pravidlá a princípy WTO sa premietajú v multilaterálnych obchodných dohodách, ktoré upravujú obchod s tovarmi a službami. Tieto dohody taktiež upravujú obchodné aspekty práv duševného vlastníctva, ako aj riešenia sporov a mechanizmus prehľadu trhovej/obchodnej politiky.

1. Základné problematiky upravené v rámci dohôd WTO

1.1 Tovary

Základné princípy WTO boli prvý krát sformulované v dohovore GATT z r.1947. Od r.1947 do r.1994 GATT existoval ako fórum pre rokovania ohľadne znižovania cien a odstránenia ostatných obchodných prekážok. Text GATT obsahoval dôležité pravidlá, medzi nimi aj pravidlá o nediskriminácii. Ako výsledok Uruguajského kola (1986-1994) boli základné princípy rozšírené o ďalšie a upresnené v ďalších dohodách. Tak boli vytvorené nové pravidlá upravujúce obchod so službami, najdôležitejšie aspekty duševného vlastníctva, riešenie sporov a prehľad trhovej/obchodnej politiky.

GATT v znení z roku 1994 je základnou zbierkou pravidiel obchodu s tovarmi platnej na pôde WTO. V súčasnosti je doplnená o zmluvy upravujúce špecifické sektory –

poľnohospodárstvo, textil, ako aj osobitné (štátny obchod) štandardy pre rôznu produkciu, substitúciu a antidopingové konanie.

Dva základné princípy, na ktorých je GATT založená sú nediskriminácia a zabezpečenie prístupu na trh (princíp transparentnosti).

1.2. Služby

Princípy slobodnejšieho exportu a importu služieb, nezávisle od spôsobu ich dodania, spotreba služieb v zahraničí, prítomnosť právnických alebo fyzických osôb boli prvý krát v písomnej podobe zapracované do dokumentu „Všeobecná dohoda o obchode v oblasti služieb“(GATS). Avšak vzhľadom na špecifikum obchodu so službami režim najvyšších výhod a národný režim sa tu používajú so značnými odchýlkami. Tieto sú charakteristické pre každý konkrétny štát. Rovnako aj zrušenie kvantitatívnych kvót má výberový charakter a o nich sa rozhoduje vždy počas rokovaní.

Členovia WTO sú v rámci WTO viazaní súhrnom záväzkov, v ktorých prehlásili v ktorých sektoroch služieb a do akej miery sú pripravení otvoriť trh služieb pre zahraničnú konkurenciu.

1.3. Duševné vlastníctvo

„Dohoda o intelektuálnom vlastníctve v oblasti obchodu“(TRIPS) je súborom pravidiel obchodu a investícií do oblasti vynálezov a umeleckej činnosti, ktoré upravujú spôsob ochrany duševného vlastníctva know-how. Termín „duševné vlastníctvo“ zahŕňa autorské právo, právo majiteľov obchodných známk, právo majiteľov zapísaných označení pôvodu výrobkov, práva pôvodcov priemyselných vzorov (dizajn), právo pôvodcov topografií polovodičových výrobkov, právo obchodného tajomstva a práva právnických osôb na dobrú povesť.

1.4. Riešenie sporov

Dohovor o pravidlách a procedúrach regulujúcich riešenie sporov, predvída vytvorenie systému, v rámci ktorého by štáty mali riešiť svoje rozpory v priebehu konzultácií. Pokiaľ by to nebolo možné, musia dodržať presný procesný postup, ktorý predvída aj

možnosť podania apelácie (odvolania) proti týmto rozhodnutiam s náležitým právnym zdôvodnením. O dôvere v tento systém svedčí počet návrhov na riešenie sporov, ktoré boli podané do WTO : 167 k marcu 1999 v porovnaní s 300 podaniami, ktoré boli vyriešené počas celej existencie GATT (1947-1994).

1.5. Politický prehľad

Úloha mechanizmu prehľadu obchodnej/trhovej politiky je posilniť prehľadnosť rozhodnutí v rámci trhovej politiky niektorých štátov a v hodnotení následkov ich správania sa. Politika všetkých členov WTO sa pravidelne „kontroluje“; v každom prehľade sú obsiahnuté doklady dotknutých štátov a Sekretariátu WTO. Od r.1995 bol vytvorený prehľad politiky 45 členských štátov organizácie.

2. Výhody systému WTO pre medzištátne vzťahy

2.1. Zabezpečenie rovných šancí pre všetkých účastníkov

Systém WTO vytvára rovnaké šance pre všetkých členov tým, že dáva právo hlasovať menším štátom a tým zároveň obmedzuje pravdepodobnosť ekonomickej diktatúry väčších štátov, čo je podmienkou bilaterálnych rokovaní. Menšie štáty majú väčšiu šancu dosiahnuť úspech na rokovaní, pokiaľ sa spoja do zväzov. Súčasne veľké účastnícke štáty nemajú povinnosť rokovať o dohodách s každým zo svojich obchodných partnerov, nakoľko v súlade princípom nediskriminácie, záväzky, ku ktorým sa zaviazal štát – účastník počas rokovaní, sa automaticky vzťahujú na všetkých účastníkov WTO.

2.2. Upevnenie medzinárodnej stability

Trhový systém WTO napomáha obchodovaniu bez prekážok a zabezpečuje štátom konštruktívny a spravodlivý mechanizmus riešenia obchodných sporov, čím vytvára a upevňuje medzinárodnú stabilitu a spoluprácu.

Príkladom vplyvu obchodu na medzinárodnú bezpečnosť je obchodná vojna v 1930-tých rokoch minulého storočia, keď štáty súťažili pri vytvorení protekčných obchodných prekážok. To ešte zhoršilo priebeh Veľkej hospodárskej krízy a nakoniec prispelo aj k začatiu Druhej Svetovej vojny.

Predvojnovému napätiu v obchode sa po Druhej Svetovej vojne v Európe podarilo predísť prostredníctvom medzinárodnej spolupráce v sfére obchodu s uhlím a oceľou v rámci Európskeho spoločenstva uhlia a ocele, ktoré sa stalo základom pre vytvorenie Európskeho spoločenstva. Na svetovej úrovni bolo uzatvorená Všeobecná dohoda o clách a obchode (GATT), ktorá sa v roku 1995 zmenila na Svetovú obchodnú organizáciu (WTO).

System je životaschopný, nakoľko politický konflikt medzi štátmi so stabilnými obchodnými vzťahmi je málo pravdepodobný. Okrem toho ľudia, ktorí sú zabezpečení a úspešní takmer nezapríčiňujú konflikty.

System GATT/WTO, v rámci ktorého sa Dohovory uzatvárajú prostredníctvom konsenzu ako výsledku rokovania a pravidiel dohovorov sa bezpodmienečne vykonávajú, je dôležitým nástrojom upevnenia dôvery. Keď má štát istotu v recipročnom správaní iného štátu, nebude vytvárať obchodné prekážky. V dôsledku toho štáty budú taktiež viac naklonené k spolupráci čo umožní predísť situáciám podobným obchodnej vojne v 1930-ch rokoch.

2.3. Efektívny mechanizmus riešenia sporov

System WTO vytvára efektívny mechanizmus riešenia obchodných sporov, ktoré by mohli viesť ku konfliktu, pokiaľ by ich štáty riešili individuálne. Pred Druhou Svetovou vojnou podobná možnosť neexistovala. Po vojne štáty v rámci rokovaní odsúhlasili obchodné pravidlá, ktoré platia i v súčasnosti a sú účinné v rámci WTO. Zahŕňajú povinnosť predkladania všetkých svojich sporných prípadov na pôdu WTO a záväzok neuskutočňovania jednostranných konaní.

Každý sporný prípad predložený vo WTO sa rieši na základe účinných noriem a pravidiel. Po rozhodnutí štáty sústreďujú všetky svoje sily, aby ho vykonali, čo môžu urobiť aj prostredníctvom štúdia noriem aj pravidiel a prostredníctvom rokovaní. Od založenia WTO

v roku 1995 bolo na preskúmanie predložených cca 200 sporných prípadov. Dohovory WTO vytvárajú právny základ pre vynesenie rozhodnutí v konkrétnych prípadoch.

Množia sa počet sporov, predkladaných do WTO, nenasvedčuje rastu napätia vo svete, ale skôr nasvedčuje tomu, že ekonomické spojenie sa upevňuje a zväčšuje sa dôvera účastníckych štátov WTO k tomuto systému riešenia sporov.

2.4. Nedostatky systému riešenia sporov na pôde WTO

- záväzok, že riešenie obchodných sporov má byť „korektné z právneho hľadiska“ a stane sa záväzným pre strany sporu v každom konkrétnom prípade o ktorom WTO rozhodne (niečo ako precedens v anglo-americkom systéme);
- existencia možnosti zrušenia rozhodnutia orgánu na riešenie obchodných sporov len v prípade jednomyseľného odsúhlasenia tohto zrušenia všetkými členmi WTO, čo je takmer nereálne;
- nevyrovnanosť systému riešenia sporov vo WTO a procedurálnych postupov určujúcich pravidlá organizácie vyvolajú to, že režim riešenia obchodných sporov z politických dôvodov nebude môcť existovať.

Záväzok právnej istoty vo sférach, ktoré nepredpokladajú jednomyseľnosť a silno zasahujú do sociálno-politickej štruktúry a obyčají štátov – členov (napríklad, do oblasti zdravotníctva, práce, ochrany životného prostredia, systému regulácie poskytovania služieb a národného daňového systému) vyvoláva opačnú reakciu zdola. Realizácia princípu, podľa ktorého nový systém de facto predstavuje právo posledného rozhodnutia v sporných otázkach patriacich do kompetencií zodpovedajúcim orgánom a apelačnej inštancii, vytyčuje problém demokratickej zákonitosti a národnej suverenity.

Pri riešení sporov neexistuje konsenzus. Bolo by efektívnejším, keby sa v procese riešenia sporov uplatnili politické a diplomatické faktory. V počiatočnom štádiu tohto procesu by mal mať generálny riaditeľ právo vstúpiť do sporu, právo na prímerie strán sporu a na sprostredkovanie sporov, ktoré vyvolávajú politické problémy, avšak právne formulácie WTO vyvolávajú veľké nedorozumenia a pochybnosti. V poslednom štádiu je možné uplatniť aj blokujúci mechanizmus : vždy, keď minimálne tri štvrtiny členov WTO, ktoré majú aspoň štvrt' celého objemu obchodu medzi členskými štátmi tejto organizácie, prejaví

nesúhlas so súdnym rozhodnutím. To vyvolá odloženie jeho platnosti a účinnosti. Predmetné rozhodnutie bude zmenené v rámci ďalších obchodných rokovaní.

Najlepšie by bolo zaviesť prvky diplomatickej „flexibility“ do procesu riešenia obchodných konfliktov.

Na tento problém v medzinárodných vedeckých kruhoch existujú dva názory :

- nerovnováha medzi efektívnym systémom riešenia sporov WTO a neefektívnym spôsobom určenia pravidiel tejto organizácie robí nový „justičný“ režim riešenia sporov politicky nestabilným. Podľa tohto názoru by sa mala vytvoriť určitá „diplomacia“ flexibilita. Napríklad generálny riaditeľ (resp. komisia WTO) by mal mať právo stanoviť procedurálne podmienky prímeria namiesto súdneho prejednávania a podstatne menšie množstvo účastníckych štátov by malo mať právo zablokovať rozhodnutia apelačnej komisie.
- Podľa druhého názoru proces prijatia politických rozhodnutí je blokovaný tradičným pravidlom konsenzu. Jeho následkom sú zablokovanie aj politické filtre, zabezpečené rôznymi dohovormi. Z rovnakého dôvodu sú vyňaté aj jediné právne legitímne prostriedky, s pomocou ktorých je možné oznámiť apelačnej komisii, ako by mala zmeniť apelačnú prax – napríklad výklad platných pravidiel alebo ich zmena alebo doplnenie prostredníctvom ministerských konferencií alebo porád Generálneho zhromaždenia.

Zoznam použitej literatúry :

1. Zahraničnoobchodná politika – Praktikum, doc. Ing. E. Lipková, CSc. a kol., 2001
2. Ekonomická interdependencia vo svetovej ekonomike, Doc. Ing. D. Šíbl, DrSc., BA
3. Svetová ekonomika, Prof. Ing. D. Šíbl, DrSc., Ing. Beáta Šaková
4. A.V. Vetrov „Meždunsrodnaja praktika“, Moskva, 2003
5. T.B. Rubenštejn „VTO praktičeskij aspekt“, Moskva, 2004
6. E.V. Skupko „VTO vvedenie v pravovuju sistemu“, Moskva, 2003
7. E.V. Danilova „VTO regulirovanie torgovli uslugami“, Moskva, 2003
8. internet – www.wto.ru, www.wto.org
9. JUDr. Peter Muriň, CSc. „Autorské práva“, 2002

Úvod

Charakteristickou črtou bezpečnostných procesov je formovanie spolupracujúcich a vzájomne sa dopĺňujúcich bezpečnostných, politických, ekonomických a enviromentálnych organizácií. Rozhodujúcim faktorom formovania bezpečného prostredia je transfér stability v bezpečnostnej organizácii.

Globalizáciu bezpečnostného prostredia môžeme považovať za jav, ktorý sa bezprostredne dotýka nie len jednotlivca, ale každej spoločnosti, ktorej na bezpečnosti záleží. Je to proces, ktorý už bol nezvratne začatý, a preto je nutné ho prijať ako fakt, aj so všetkými novinkami a problémami, ktoré so sebou prináša. Na druhej strane tu proti globalizácii stojí nacionalizmus. Jeho snahou je oslabiť vplyv globalizačných trendov, uchovať špecifiká samostatných národov.

Jedným zo základných fenoménov dnešného sveta je nepochybne globalizácia. Tento kontroverzný jav ovplyvňuje dnes už v podstate všetky oblasti ľudskej činnosti.

Globálne prostredie

Či sa nám to páči alebo nie, nežijeme v geopolitickom vákuu. Hranice medzi štátmi sa čoraz viac otvárajú – nielen vďaka rozvoju dopravy, či obmedzovaniu vízovej povinnosti, ale tiež a najmä vďaka rozvoju médií a informačných technológií. Lietadlá sú dnes schopné prekonať rýchlosť zvuku, informácie sa však vďaka moderným technológiám šíria doslova rýchlosťou svetla. Ako ktosi raz povedal, svet sa čoraz viac stáva jednou veľkou dedinou. Či chceme alebo nie, nemôžeme sa izolovať a tváriť sa, že to čo sa deje mimo nášho územia sa nás jednoducho netýka. Jedným z najhroznejších prejavov globalizácie je medzinárodný terorizmus, boj proti ktorému zjavne dominuje zahraničnej politike na začiatku 21. storočia. Možno sa niekomu spojenie terorizmu a globalizácie môže zdať neprimerané.

Slovenská republika sa nachádza v tomto globálnom nebezpečnom prostredí a spolu s inými štátmi prispôsobujú svoju bezpečnostnú politiku a charakter

ozbrojených síl novým ohrozeniam. Ide o hľadanie účinnej odpovede na situáciu, v ktorej nepriateľ a miesto jeho operácie nie sú vopred známe.

Globalizácia ako veľmi protirečivý prvok spoločenského vývoja mení aj charakter bezpečnosti sveta v celku i v jeho rozmanitých detailoch. Musí získať aj kultivujúci rozmer, ktorý jej zatiaľ chýba. Globalizačné procesy novým spôsobom zvyrazňujú nedeliteľnosť bezpečnosti, najmä v jej medzinárodnom rozmere. Musia sa vytvoriť aj nové mechanizmy, ktoré budú svet chrániť pred ďalším globálnym nebezpečenstvom, akým sa v súčasnosti ukazuje terorizmus, ktorého zložitosť, mnohorozmernosť a rozmanitosť pôsobenia je neprehliadnutelnou a naliehavou skutočnosťou, ktorú nemožno potláčať len represiami. Vyžaduje komplexný a systematický prístup.

Každá spoločnosť presadzuje a ochraňuje demokraciu, princípy zákonnosti a dodržiavanie základných ľudských práv a slobôd.

V Slovenskej republike bola prijatá bezpečnostná stratégia so zámerom o vytvorenie systémových opatrení na primeranú reakciu na bezpečnostné výzvy, bezpečnostné riziká, bezpečnostné ohrozenia a na krízové situácie.

Proces globalizácie vo svete a nerovnomernosť vývoja regiónov sú faktory, ktoré ovplyvňujú celosvetové bezpečnostné prostredie. Narastá počet a rôznorodosť ťažko špecifikovateľných bezpečnostných výziev, rizík, ohrození a krízových situácií, ktoré môžu vzniknúť vo vzťahov a rozporov rôznych etnických, náboženských, spoločenských, hospodárskych či iných záujmových skupín. Napätia a konflikty v týchto skupinách sa prenáša do ich bezprostredného prostredia a šíria sa na regióny, či celé štáty.

Protipólom týchto bezpečnostných rizík sú bezpečnostné procesy, ktorých charakteristickou črtou je formovanie spolupracujúcich a vzájomne sa doplňujúcich bezpečnostných, politických, ekonomických a enviromentálnych organizácií. Rozhodujúcim faktorom formovania bezpečného prostredia je transfér stability z bezpečnostnej organizácie do jej okolia.

Bezpečnosť ako priorita spoločnosti

Bezpečnosť je jednou z rozhodujúcich priorít pre rozvoj a napredovanie každej spoločnosti. Ide o životne dôležité záujmy, čo sa nutne prejavovalo a prejavuje v budovaní a rozvíjaní tak jej pasívnych ako aj aktívnych prvkov.

Bezpečnosť a bezpečnostné prostredie môžeme chápať na rôznych hierarchických úrovniach. Od bezpečnosti jednotlivca, komunity či menšiny, regiónu, štátu až po bezpečnosť celosvetovú. Žijeme ale vo svete priepastných rozdielov a to rozdielov :

- geografických,
- ekonomických,
- politických,
- bezpečnostných.

S ich narastaním vystupujú do popredia krízotvorné prvky, prvky nestability v daných regiónoch, ktoré sú príčinou vzniku lokálnych konfliktov. Tieto prvky nazývame krízové jadrá . Medzi najčastejšie krízotvorné jadrá patria prvky :

- etnické
- hospodárske
- náboženské
- sociálne

V takto chápanom konflikte sa náboženský, národnostný alebo etnický konflikt v danej oblasti môže rozšíriť na územie celého štátu, následne destabilizovať situáciu i v okolitých štátoch a viesť k regionálnemu alebo dokonca globálnemu konfliktu.

Riešenie takýchto konfliktov je mimoriadne náročné. Vzniknuté materiálne škody ako aj prípadné straty na životoch, ovplyvňujú vývoj celých generácií. Preto treba venovať mimoriadnu pozornosť nielen riešeniu vzniknutých kríz, ale krízam predchádzať a zamerať sa na ich včasné odhalenie a riešenie príčin, nie až následkov. To predpokladá ovládať všetky sprievodné javy vznikania kríz, mať na ich riešenie vyčlenené sily a prostriedky.

Pozitívny vývoj bezpečnostného prostredia v Európe a vo svete po skončení studenej vojny podstatne znížil pravdepodobnosť vzniku globálnej vojny. Jednotlivé štáty pri vytváraní svojej bezpečnostnej politiky a pri zabezpečovaní svojej bezpečnosti a obrany vychádzajú z analýz a prognóz vývoja situácie vo svete,

v Európe a na vlastnom území. Jedným z charakteristických znakov bezpečnostného prostredia súčasného sveta, naďalej zostáva pravdepodobnosť rozsiahleho ozbrojeného konfliktu. Pre súčasný svet sú však tiež veľkými hrozbami pretrvávajúce regionálne konflikty, a žiaľ, nemožno vylúčiť aj vznik nových, ktoré sa môžu rozšíriť na celý svet.

Terorizmus – fenomén bezpečného prostredia

Pokiaľ máme porovnať a rozlíšiť dva základné pojmy – teror a terorizmus – tak pojem „teror označuje násilie nedemokratického štátu proti vlastnej spoločnosti“ (Samson, 2004, str. 7).

Významom odlišný je pojem „terorizmus“, ktorý je „prostriedkom na destabilizáciu štátu a spoločnosti“ (tam tiež).

V mnohých neodborných pohľadoch sa tieto pojmy často zamieňajú a priradujú sa im rovnaké postupy a následky. Ak by sme išli do dôsledkov, tak terorizmus pri svojej protiludskej činnosti a taktike, používa určitý a v jedinečnej situácii konkrétny druh násilia. V takomto prípade môžeme označiť pojem „teror“ za metódu, akou sa násilie voči ľuďom prejavuje. Teror a jeho formy sú teda prostriedkom, akým terorizmus uplatňuje svoju hrozbu, nebezpečenstvo, násilie a v konečnom dôsledku vyvoláva aj určitý jav, ktorým zámerne pôsobí na ľudí, ich životy a majetok.

Terorizmus sa vyznačuje aj tým, že v jeho snahe pôsobenia voči ľuďom, nie je rozhodujúci prejav intenzity sily, ale samotná podstata násilia, za ktorým sa skrýva len jeden motív – provokácia v snahe vyvolať strach a paniku.

Terorizmus vyvoláva a následne využíva psychologický efekt, ktorý využíva pocit nebezpečenstva z ohrozenia, pocit strachu a nedôvery, ktorému nie je žiadny človek dostatočne odolný. Jednoznačne sa však dá povedať, že terorizmus predstavuje organizovanú zločinnosť spojenú s organizovaním násilia namiereného proti ľuďom, ich životom a majetku.

Oba pojmy – teror a terorizmus – sa stali krutou realitou súčasného sveta. Po celom svete prinášajú hrozné následky na životoch a zdraví nevinných ľudí, obrovské škody na majetkoch.

Ich prejavy sú o to horšie, že svojimi protiludskými a protispoločenskými skutkami, sa snažia ovplyvňovať verejnú mienku. Brutálnymi činmi sa snažia presadzovať politické záujmy, ktorých výsledkom zbytočne a nezmyselne vyhasnuté ľudské životy, ktoré „boli na nesprávnom mieste v nevhodný čas“.

V súvislosti s globalizáciou, nemôžeme označiť terorizmus za produkt 20. storočia. V tomto storočí sa len zvýznamnila jeho podstata, sformovali sa teoretické a politické predpoklady a zásady jeho prejavov v spoločnosti a vo svete. Vytypovali sa možné ohniská, možné spôsoby konania, úrovne nebezpečenstva pre ľudí, vytypovali sa možné centrá a vodcovia. Zo strany politikov vidíme vzrastajúci záujem terorizmus, jeho vodcov.

Terorizmus, ako najväčšie riziko ohrozenia ľudí kdekoľvek na svete je širšie, bezprostrednejšie a rozvíja sa čoraz viac. Preto terorizmus najviac vplýva na zmeny bezpečnostného prostredia v oblasti tzv. nevojenských ohrození. Navyše, terorizmus je motivovaný fanatickým extrémizmom, ktorého cieľom je globálna ideologická konfrontácia so súčasným svetom, ťažko sa zisťuje a odhaľuje, boj s ním je ťažký a zložitý. Väčšinou sa prejaví až v tej záverečnej fáze – fáze realizácie. Tu vyvstáva otázka (problém) včasného podchytenia pravdepodobných nositeľov týchto ideológií a ich neustáleho monitorovania.

Možnosť viacerých teroristických ohrození nášho štátu a jeho záujmov v zahraničí súvisí s celosvetovým vývojom bezpečnostnej situácie, osobitne v Iraku a verejne prezentovanými výzvami teroristických vodcov na rozšírenie tzv. „svetového džihádu“.

Terorizmus môže byť hrozbou pre Slovenskú republiku najmä pre prítomnosť rizikových subjektov na našom území (diplomatické misie, lode, lietadlá resp. ich predstavitelia), predovšetkým pokiaľ ide o USA, Izrael, Veľkú Britániu a Rusko. Okrem toho riziká vyplývajú z politických a diplomatických aktivít Slovenskej republiky a účasti na vojenských operáciách, zameraných na boj proti terorizmu v akejkoľvek časti sveta. Aj keď Slovenská republika v súčasnosti nie je primárnym cieľom ohrozenia terorizmom, hrozba teroristického útoku na jej území, z dôvodu aktívnej účasti v medzinárodných organizáciách, zahraničných protiteroristických aktivitách a operáciách, môže narastať.

Problém terorizmu a najmä boja s ním spočíva v tom, že nepriateľ nie je tradičným subjektom medzinárodných vzťahov. Ak sme počas vojen minulosti poznali protivníka, ktorým bol cudzí štát, dnes to možné nie je. Teroristické organizácie nie

sú vymedzené hranicami štátov. Sú infiltrované v spoločnosti a konvenčné prostriedky boja sú proti nim neaktuálne. Hoci naďalej platia konvencie humanitárneho práva chrániace obeť vojny, najmä civilistov, v podmienkach globálneho terorizmu sa práve civilisti stávajú hlavným objektom agresie. Hranica medzi vonkajšou a vnútornou bezpečnosťou zaniká. Boj s terorizmom si preto vyžaduje komplexné úsilie takpovediac na všetkých frontoch.

Vytvoril sa mediálny obraz terorizmu a jeho prejavy boli sformulované do štátnych a medzinárodných plánov boja proti nemu.

K jeho zvýznamneniu prispeli aj médiá, ktoré terorizmus využíva na nepriamu propagáciu svojich myšlienok a prejavov. Pomocou médií sa dostal do povedomia väčšiny ľudí celého sveta, pre ktorých sa stal hrozbou a nebezpečenstvom pre ich životy. Mediálna podpora, ktorú terorizmus nepriamo využíva pomáha k tomu, aby sme si stále viac uvedomovali jeho potenciál, nebezpečenstvo, nepredvídateľnosť, samotnú existenciu, vymykanie sa logike, provokácie a v neposlednom rade aj mieste, spôsobe a intenzite jeho prejavu.

Slovenská republika sa nachádza v tomto globálnom nebezpečnom prostredí a spolu s inými štátmi prispôsobujú svoju bezpečnostnú politiku a charakter ozbrojených síl novým ohrozeniam. Ide o hľadanie účinnej odpovede na situáciu, v ktorej nepriateľ a miesto jeho operácie nie sú vopred známe. To predpokladá vytypovať pravdepodobné miesta útoku s najväčším negatívnym dopadom a zabezpečiť zvýšenú pozornosť týmto miestam (napr. železničné stanice, obchodné domy, hotely,...).

Systémové prostredie

Dnes pracujú celé kolektívy na monitorovaní bezpečnostných znakov a ich vyhodnocovaní. Z obecného hľadiska je pojem *krízový jav* spojený s časovo ohraničenými odchýlkami od normálneho stavu v konkrétnom, dynamicky sa meniacom systémovom prostredí. Na základe tejto jednoduchšej špecifikácie môžeme systémové prostredie označiť ako množinu prvkov systémového prostredia a ich vzájomných väzieb. Väzby medzi jednotlivými prvkami určujú spätne ich vlastnosti a tým aj vlastnosti celého systémového prostredia. Ako systémové prvky označujeme formy hmoty a energií a každý z nich má v rámci systémového prostredia relatívne

samostatnú funkciu. Väzby v systémovom prostredí sú zabezpečované väzobnými silami, ktoré majú charakter tak hmotných ako aj informačných tokov, energetického pôsobenia, ale aj emócií a pod. Môžeme ich rozdeliť do dvoch skupín:

- väzby vnútorné - predstavujú väzby medzi jednotlivými prvkami vo vnútri daného systému,
- väzby vonkajšie - predstavujú vzťahy medzi prvkami a okolím systémového prostredia.

Pokiaľ hovoríme o systémovom prostredí, ktoré sa navonok prejavuje ako autonómny celok, definujeme ho vždy z hľadiska zvolenej hierarchickej (rozlišovacej) úrovne. Z tohto pohľadu môžeme aj každý prvok chápať ako systémové prostredie nižšej hierarchickej úrovne. V takomto systémovom prostredí prichádza k vzájomnému prepojeniu vnútorných a vonkajších väzobných síl a tým aj ku rôzne intenzívnej zmene jeho hmoty a energie v relatívne rovnovážnom stave. Za určitých podmienok, ale môže tento úbytok resp. prírastok hmoty alebo energie nadobudnúť také hodnoty, ktoré vyvolajú destabilizáciu nie len daného prvku, ale aj celého systémového prostredia. Tento prvok nestability sa potom „efektom domina“ prenáša z nižšej hierarchickej úrovne do prostredia s vyššou úrovňou. V takomto systémovom prostredí prichádza k vzájomnému prepojeniu vnútorných a vonkajších väzobných síl a tým aj ku rôzne intenzívnej zmene jeho hmoty a energie v relatívne rovnovážnom stave.

Pri sledovaní zdrojov krízových javov, ktoré môžu negatívne ovplyvniť existenciu ľudstva, sa vychádza z predpokladu úzkej previazanosti medzi životným a sociálnym prostredím. Pre ľudskú spoločnosť môžu byť zdrojom krízy. Narušením stability systémového prostredia vzniká neštandardná, mimoriadna situácia, dôsledkom ktorej je prechod časti alebo všetkých prvkov systémového prostredia zo stavu rovnovážneho do stavu nerovnovážneho, t.j. mimoriadneho.

Zmena postojov verejnej mienky vyvoláva jednoznačne potrebu rozvíjať nielen priame metódy a schopnosti riešenia krízy, ale predovšetkým umenie im predchádzať. Na členov monitorovacích tímov sú kladené mimoriadne nároky na schopnosti hodnotiť, správne oceniť, vyhodnocovať získané údaje a tieto poznatky jednoznačne interpretovať. Pri členení rozhodovacieho procesu uvažujeme o minimálne troch hierarchických úrovniach:

Cieľ → odhalenie bezpečnostných rizík, zachovanie stability a bezpečnosti.

Kritériá → zdroje napätia.

Varianty → určenie možných jadier krízy.

Tento postup zachováva dostatočnú objektivitu a súčasne zohľadňuje subjektívne skúsenosti a schopnosti rozhodovacieho subjektu, ktoré majú najčastejšie charakter expertných odhadov.

Záver

Bezpečnosť prostredia je hlavnou podmienkou pre rozvoj spoločnosti. Nárast bezpečnostných rizík si vyžaduje adekvátnu reakciu na tieto výzvy aj v podobe informovanosti širokej verejnosti. Odborníci pracujúci v tejto oblasti sú postavení pred úlohu spracovať a vyhodnotiť neustále sa zvyšujúci počet prvkov, ktoré sa podieľajú na tvorbe bezpečnostného prostredia. Metódy hodnotenia prvkov tak kvantitatívneho ako aj kvalitatívneho charakteru sú známe a na ich základe sú spracované mnohé softvérové aplikácie, ktoré prácu nie len urýchľujú, ale umožňujú rýchle a jednoznačné hodnotenie a orientáciu v problematike.

Európa je dnes na prvý pohľad jedným z najbezpečnejších a najstabilnejších regiónov na svete. Pokračujúca integrácia kontinentu vytvára podmienky pre zachovanie politickej stability a hospodárskeho rastu.

Literatúra :

1. DROPPA, M. – MIKUŠ, P. : *Základy teórie riadenia II.* L. Mikuláš, Vojenská Akadémia, 2003.
2. LYSÁ, Ľ.: *Využitie multikriteriálnych metód v rozhodovacom procese riadiaceho subjektu.* Vojenská akadémia, Liptovský Mikuláš 2002.
3. LYSÁ,Ľ- PRUŽINSKÝ,M.- DROPPA,M. :*Multikulturálny manažment a jeho miesto v systéme vzdelávania manažérov.* 6.medzinárodná vedecká konferencia, FMV EU Bratislava 1.-2.12.2005.

4. MIKOLAJ, J.: *Rizikový manažment*. RVS- Fakulta špeciálneho inžinierstva Žilinskej univerzity v Žiline, Žilina 2001.
5. MIKUŠ, P. : *Význam právnych noriem v systéme celoživotného vzdelávania*. Zborník z vojensko – vedeckého seminára Vojenskej akadémie, Liptovský Mikuláš, 2001.
6. OBERUČ, J. : *Systém vzdelávania a prípravy obyvateľov na civilnú ochranu v Slovenskej republike*. In: *Materiály z Miedzynarodowej Konferencji Naukowej w Zakopanem w dniach 11 – 12. 6. 2000 r. Krakowska szkola wysza im. A. F. Modrzewskiego*. S. 349 – 356.
7. SAMSON, I.: *Fenomén medzinárodného terorizmu a výzvy pre slovenskú politiku*. In.: *Zborník z vedeckej konferencie s medzinárodnou účasťou: Hrozba súčasného medzinárodného terorizmu a možnosti boja proti nemu*. Bratislava, APZ, 2004.

1. Úvod

Fenomén priamych zahraničných investícií (ďalej len PZI) patrí medzi najdôležitejšie fenomény v súčasnom svetovom hospodárstve. Nadnárodné korporácie prostredníctvom nich vytvárajú svoje podnikové siete, do ktorých zapájajú všetky kontinenty. Základným motívom nadnárodných korporácií je síce zisk a svoje siete vytvárajú na báze najvyššieho možného zisku, toky PZI však môžu byť dôležitým impulzom hospodárskeho rastu pre národné štáty. Vhodným usmernením PZI je možné získať chýbajúci kapitál, technológie alebo know-how. Obzvlášť dôležité sú PZI pre rozvojové štáty, ktoré trpia nedostatkom domáceho kapitálu a okrem zahraničných úverov sú PZI ich jedinou alternatívou hospodárskeho rozvoja.

S dôležitosťou PZI pre hospodársky rozvoj súvisí aj fakt, že teórie venujúce sa PZI začali postupne venovať čoraz väčší priestor skúmaniu vzťahu PZI a hospodárskeho rozvoja. V súčasnosti už tieto teórie tvoria dôležitú vetvu skúmania PZI. Cieľom tohto článku je predstaviť a zhodnotiť najznámejšie a najdôležitejšie teórie v oblasti PZI a hospodárskeho rozvoja. Motívom vzniku tohto článku bol najmä fakt, že tieto teórie sú na Slovensku pomerne málo známe a článok by mal pomôcť aspoň čiastočne odstrániť tento nedostatok.

Keďže priestor jedného článku je limitovaný, bolo nutné obmedziť počet skúmaných teórií. Prvou predstavenou teóriou je teória životného cyklu, ktorá nie je síce prvoplánovo previazaná s hospodárskym rozvojom, patrí však medzi prvé, ktoré túto oblasť skúmania otvorili (1966). Následne bude priestor venovaný japonským rozvojovým teóriám a teórii Johna Dunninga, ktorý patrí medzi najuznávanejších vedcov zaoberajúcich sa problematikou PZI.

2. Teória životného cyklu

Ako sme už v úvode naznačili, ide o pomerne starú teóriu, ktorú vypracoval ešte v roku 1966 americký ekonóm Raymond Vernon⁴⁷. On prvýkrát vypracoval dynamickú teóriu PZI, v ktorej analyzoval vzťahy PZI a jednotlivých fáz životného cyklu výrobkov a hospodárskej vyspelosti národných ekonomík. Vernon vychádzal z činnosti amerických nadnárodných korporácií, keď skúmal ich investičné vzorce.

Hlavnou otázkou, ktorú táto teória skúma, je to, v ktorej fáze životného cyklu výrobku dochádza k investícii v zahraničí a kam táto investícia bude smerovať. Podľa tejto teórie výrobca ponúka svoj produkt najprv na domácom trhu a vyrába ho taktiež doma. Riziko prenosu výroby do zahraničia je ešte príliš vysoké a tiež záujem o produkt v zahraničí je nižší. Ku zmene však dôjde, ak je produkt na domácom trhu úspešný. Domáci trh už po určitej dobe nedokáže saturovať viac výrobkov a preto sa firmy využívajú zahraničné trhy na ďalšie rozšírenie výroby. Výroba sa však ešte aj v tomto štádiu uskutočňuje doma, firma vstupuje na zahraničné trhy nepriamo.

Ďalšie štádium je štádium zrelosti výrobku, keď výrobca prenáša aj samotnú výrobu do zahraničia. Činí tak, lebo prenosom výroby dosahuje určitú konkurenčnú výhodu – nižšie náklady, ľahší prístup na trh atď. Toto je štádium, keď dochádza k priamym investíciám v zahraničí. Zároveň firma už pripravuje zavedenie inovovaného výrobku na domácom trhu, ktoré zabezpečí firme zachovanie svojej trhovej pozície. V tejto fáze dochádza k PZI hlavne do ostatných priemyselných štátov, keďže domáca firma chce využiť vysokú kúpnu silu týchto štátov a chce zúžitkovať svoju monopolistickú výhodu. Časom sa však produkcia výrobku štandardizuje a zjednodušuje a zároveň cena produktu klesá. To vedie korporácie k tomu, aby v záujmu zachovania výnosnosti preniesli výrobu svojho produktu do menej rozvinutých štátov, ktoré ponúkajú nízke výrobné náklady.

Ak pôvodný produkt sa dostáva do fáze poklesu, často dochádza k ďalšiemu presunu výroby opäť do rozvojových štátov, kde vďaka extrémne nízkym nákladom a menšej náročnosti spotrebiteľov môže aj relatívne zastaralý produkt prinášať ďalšie zisky. Príkladom môže byť slávny Volkswagen chrobák, ktorý zostával vo výrobe v Južnej Amerike dlho po tom, kedy bola výroba v Európe zastavená.⁴⁸

⁴⁷ Pozri článok - Vernon, R.: International Investment and International Trade in the Product Cycle. Quarterly Journal of Economics 83, 1966, s. 190-207.

⁴⁸ Produkcia automobilu VW Chrobák skončila v Európe a v USA v polovici 70. rokov, keď záujem o tento model postupne klesal. Hlavné výrobné kapacity však boli demontované a prevezené do Brazílie a Mexika, kde sa Chrobák vyrábala niekoľko ďalších desaťročí. Výroba modelu Chrobák sa v Brazílii skončila v roku 1996 a v Mexiku dokonca až v roku 2003.

Práca Vernona bolo vo svojom čase priekopnícka a dodnes patrí medzi najviac citované vedecké práce v oblasti teórií PZI. Jej platnosť je však v súčasnosti už otázna. Veľké nadnárodné korporácie už len zriedkavo vyrábajú svoje produkty v domovskom štáte. Už aj nové produkty sú hneď vyrábané v rozličných kútoch Zeme, často aj na viacerých miestach. Štandardom je rozloženie, kedy sa výskum a vývoj nachádza v priemyselne vyspelých štátoch (domovských štátoch) a výroba sa kompletne uskutočňuje v menej vyspelých štátoch sveta. Príkladom môžu byť firmy v textilnom priemysle (napr. Nike, Adidas, Next atď) alebo firmy v elektrotechnickom a IT priemysle.

Nesporným faktom však je, že na teórii životného cyklu boli založené ďalšie teórie zamerané na oblasť PZI. Príkladom môže byť model Paula Krugmana, ktorý sa pomocou teórie životného cyklu snažil vysvetliť procesy inovácie a imitácie výrobkov v priemyselne vyspelých štátoch a v rozvojových štátoch. Krugman prišiel s hypotézou, že iba menšia časť výrobkov sa vyrába v priemyselne vyspelých štátoch, keď pomocou procesu imitácie sa výroba rýchlo presúva do rozvojových štátov. Priemyselne vyspelé štáty teda exportujú inovatívne produkty a rozvojové štáty zastaralejšie staršie produkty. Keďže aj tento model vznikol už v roku 1979, jej platnosť je v súčasnom globálnom svete už tiež obmedzenejšia.

3. Japonské rozvojové teórie PZI

Základy japonských rozvojových teórií PZI položil Kyoshi Kojima v 70. rokoch 20. storočia, keď sa venoval skúmaniu priamych zahraničných investícií japonských firiem a vyslovil hypotézu, že japonské PZI sa líšia od amerických PZI. Podľa neho japonské PZI vytvárajú tovarové toky, kým americké PZI nahrádzajú tovarové toky. Japonské investície dokázali lepšie využiť komparatívne výhody jednotlivých štátov v juhovýchodnej Ázii. Japonské priame zahraničné investície v prvej fáze podporovali presun priemyselných odvetví náročných na prácu alebo citlivých na životné prostredie. Japonské rozvojové teórie PZI ďalej rozvinuli americký ekonóm japonského pôvodu Terutomo Ozawa a ekonóm nigérijského pôvodu Rajneesh Narula.

Zaujímavá je najmä práca Ozawu, ktorý medzi prvými vyslovil tézu, že ak sa rozvojové štáty chcú pohnúť smerom dopredu, je nutné aby otvorili svoje hospodárstva a zamerali sa na získavanie PZI. Ozawa píše, že rozvojové štáty musia vstupovať do interakcie s rozvinutejšími ekonomikami a postupne preberať ich know-how a znalosti. Ilustruje to na príklade USA, ktoré v 19. storočí iba kopírovali úspešné kroky Veľkej Británie a na príklade Japonska, ktoré po druhej svetovej vojne úspešne emulovalo výsledky priemyselne rozvinutých štátov.

Ozawa⁴⁹ skúmal vzťahy akumulácie fyzického a ľudského kapitálu, stupňa hospodárskeho rozvoja a PZI. Pri svojom skúmaní Ozawa využil model Michaela Portera, ktorý skúmal konkurenčné výhody štátov. Porter identifikoval štyri rozvojové fázy (fázy konkurencieschopnosti) – fázu založenú na výrobných faktoroch, fázu založenú na investíciách, fázu založenú na inováciách a fázu založenú na bohatstve. Ozawa využil tieto fázy a skúmal prílev a odlev PZI v jednotlivých fázach hospodárskeho rozvoja. Výsledkom skúmania bolo nasledujúce zistenie:

- na prvom vývojovom stupni prichádzajúce investície hľadajú výhodné výrobné faktory a odchádzajúce investície sú zatiaľ nepodstatné. Z výrobných faktorov je dôležitá najmä lacná pracovná sila, ktorá priťahuje najväčšiu pozornosť zahraničných investorov,
- na druhom vývojovom stupni prichádzajúce investície sú zamerané na rastúce domáce trhy, keď dôležitá je najmä rastúca kúpna sila obyvateľov. Odchádzajúce investície sú motivované najmä rastom miezd a domáce podniky začínajú vyhľadávať štáty s nízkou cenou práce,
- na treťom vývojovom stupni je konkurencieschopnosť štátov založená na inováciách, a prichádzajúce ako aj odchádzajúce investície sú motivované trhovými a technologickými faktormi.

Ranesh Narula vo svojej práci analyzoval dynamiku vzťahu medzi špecifickými výhodami firiem a nemobilnými výhodami štátov. Podľa neho na začiatku hospodárskeho rozvoja disponujú štáty najmä prírodnými zdrojmi a ich PZI sú ovplyvnené najmä nimi. Faktory pôsobiace na PZI sa však menia, ak štáty prechádzajú na vyšší stupeň hospodárskeho rozvoja. Na najvyššom stupni sú PZI ovplyvnené už najmä vytvorenými aktívami, akými sú ľudské zdroje a infraštruktúra.

Platnosť úvah japonských ekonómov bola potvrdená aj niekoľkokrát aj empiricky. Prvým príkladom je vývoj japonskej ekonomiky, ktorá tvorila základ pre teoretické hypotézy (a jej vývoj dokumentuje tabuľka č. 1). Rovnaké tendencie je však možné dokumentovať aj v iných štátoch juhovýchodnej Ázie, keď vhodným príkladom je Južná Kórea, ktorej firmy patria medzi najdynamickejšie sa rozvíjajúce sa na svete. Podobný vývoj je možné pozorovať v prípade čínskych korporácií, ktoré po fáze licenčnej spolupráce a spoločných podnikov

⁴⁹ Ozawa, T.: Theory of FDI as a Dynamic Paradigm of Economic Development. *Transnational Corporations*, 1/1992

začínajú expandovať pomocou PZI v zahraničí. V poslednom období bolo možné registrovať predaj časti firmy IBM čínskej firme Lenovo alebo snahy čínskej ropnej spoločnosti CNOOC o kúpu amerických rafinérií.

Tabuľka č.1 – Fázy hospodárskeho rozvoja podľa Ozawu na príklade Japonska

- **I. fáza – 50. roky – polovica 60. rokov**
 - Expanzia priemyselných odvetví náročných na pracovnú silu (napr. textilný priemysel, obuvníctvo)
 - Táto fáza bola sprevádzaná selektívnym importom výrobných technológií a nákupom technológií a licencií. Na konci tejto fázy sa začal postupný presun priemyselných odvetví náročných na pracovnú silu do susedných štátov juhovýchodnej Ázie

- **II: fáza – koniec 50. rokov – začiatok 70. rokov**
 - Rozvoj ťažkého priemyslu – výroba ocele, strojárstvo, lodiarenský priemysel, petrochémia atď.
 - Táto fáza sa vyznačovala zrýchľujúcim sa preberaním technológií z priemyselne vyspelých štátov (USA a západná Európa) najmä pomocou licencií, čoraz dôležitejšiu úlohu však zohrávali spoločné podniky (joint-ventures). Odchádzajúce PZI boli v tomto období zamerané na využívanie lacných zdrojov.

- **III: fáza – koniec 60. rokov – 90. roky**
 - Rýchly rozvoj modernej hromadnej priemyselnej výroby – napr. automobilový priemysel a elektrotechnický priemysel.
 - Postupná adaptácia a vylepšovanie zahraničných technológií viedla k rastúcim PZI v oblasti automobilového a elektrotechnického priemyslu (najmä v USA a v západnej Európe).

- **IV: fáza – koniec 80. rokov – súčasnosť**
 - Rozvoj flexibilnej priemyselnej výroby založenej na mechatronike. Rýchle inovácie v oblasti elektroniky, IT, nových materiálov, biotechnológií a v iných oblastiach.
 - Japonské spoločnosti vytvárajú svoje výrobné a inovačné siete a uzatvárajú strategické aliancie v USA, v Európe a v juhovýchodnej Ázii.

Zdroj: Ozawa, T.: Theory of FDI as a Dynamic Paradigm of Economic Development. Transnational Corporations, 1/1992

4. Dunningova teória PZI a hospodárskeho rozvoja

John Dunning patrí medzi najväznejších ekonómov v oblasti skúmania medzinárodných stratégií, PZI a nadnárodných korporácií. Dunning sa venoval skúmaniu PZI a hospodárskeho rozvoja na všeobecnej úrovni, pričom jeho prístup je podobný prístupu japonských ekonómov. Jeho teória načrtáva základné vzťahy medzi tokmi a štruktúrou PZI a fázou hospodárskeho rozvoja jednotlivých štátov.

Dunning rozoznáva päť základných vývojových fáz, ktorými štáty pri investovaní do zahraničia prechádzajú⁵⁰:

- *V prvej fáze* štáty neinvestujú v zahraničí, keďže kvôli svojej nízkej rozvinutosti nedokážu využiť svoje špecifické prednosti. Do medzinárodného podnikania sa domáce firmy zapájajú len prostredníctvom vývozu. Veľkú úroveň v tejto fáze hrajú PZI zo štátov na vyššom stupni hospodárskeho rozvoja, ktoré si začínajú všímať špecifické výhody týchto štátov a snažia sa ich využiť a rozvinúť,
- *V druhej fáze* dochádza k rastu PZI prúdiacich do štátu. Začína rásť kúpna sila obyvateľov a to si všimajú zahraničné firmy, ktoré nahrádzajú dovoz výrobou na mieste. Daný štát však v zahraničí investuje len zriedka, domáce firmy ešte nedisponujú špecifickými výhodami, ktoré by mohli využiť,
- *V tretej fáze* začínajú viditeľne rásť investície firiem daného štátu smerujúce do zahraničia. Domáce firmy už získali dostatočné skúsenosti v medzinárodnom podnikaní a vypracovali svoje špecifické výhody. Dochádza k rastu miezd a štát stráca výhodu lacnej pracovnej sily. Nastupujú však nové výhody – vysoký dopyt, technologický rozvoj, moderná infraštruktúra a pod. Odlev investícií je ešte nižší než prílev, ale objem prílevu a odlevu sa už začína zblížovať,
- *V štvrtej fáze* sa štát stáva výrazným vývozcom priamych zahraničných investícií,
- *Piata fáza* je sa podľa Dunninga vyznačuje intraindustriálnou produkciou. Rozhodnutia o PZI sú už menej podmienené špecifickými výhodami jednotlivých štátov, viac sa prihliada na dynamické faktory. Dovočné a vývozné investície konvergujú. Podľa Dunninga je táto fáza v súčasnosti charakteristická pre najvyspelejšie štáty vo svetovej ekonomike.

⁵⁰ Baláž, P. a kol.: Medzinárodné podnikanie. Sprint, Bratislava, 2001, s. 143

Je zreteľné, že Dunning vidí úlohu PZI pri hospodárskom rozvoji rovnako ako zástupcovia japonských rozvojových teórií (čo nie je prekvapením, keďže s Narulom často vedecky spolupracoval). Aj on pokladá PZI za veľmi užitočný nástroj, ktorý dokáže pomôcť pri šartovaní hospodárskeho rozvoja chudobných štátov. Ak sa však pozrieme na jednotlivé fázy hospodárskeho rozvoja hlbšie, je viditeľné, že pri prechode z jednej rozvojovej fázy do druhej hrá dôležitú úlohu štátna hospodárska politika. V prvej fáze stačia opatrenia na podporu prílevu PZI, ak však chce štát dosiahnuť silné odchádzajúce PZI, je nutné budovať silné domáce korporácie. Ak totiž domácu ekonomiku ovládnu zahraničné nadnárodné korporácie, odchádzajúce PZI zostanú dlhodobo na nízkej úrovni, keďže nadnárodné korporácie uskutočňujú svoje PZI prostredníctvom materskej firmy.

Dôkazom tohto tvrdenia sú štáty juhovýchodnej Ázie a štáty strednej a východnej Európy. Južná Kórea dlhé obdobie obmedzovala prístup zahraničných spoločností na svoj trh a pomocou protekcionistickej hospodárskej politiky budovala silné domáce megakorporácie (chaeboly – Samsung, LG, Daewoo), ktoré sú v súčasnosti už rovnocenným konkurentom nadnárodných spoločností pochádzajúcich z triády ekonomickej sily. Juhokórejské firmy v súčasnosti silne expandujú na svetových trhoch, čoho dôkazom sú napríklad investície kórejských spoločností na Slovensku (Kia a Samsung). Podobnú hospodársku stratégiu uskutočňuje aj Čína, ktorá dlhodobo vyžaduje od zahraničných investorov, aby si pri svojich projektoch zobrali partnera domácu firmu (joint venture). Týmto dochádza k posilneniu domácich firiem, ktoré získajú nové technológie, manažérske know-how a iné znalosti. Z tohto procesu postupne rastú silné čínske korporácie, ktoré sú už sami aktívne v zahraničných investíciách.

Štáty strednej a východnej Európy naopak rezignovali na podporu silných domácich firiem, čo viedlo k tomu, že v privatizácii získali silné domáce firmy zahraničné nadnárodné spoločnosti. Je však nutné dodať, že chýbal domáci kapitál na privatizáciu a úspešné riadenie týchto firiem, čo možno dokumentovať aj na zlyhaní tvorby silnej domácej podnikateľskej vrstvy na Slovensku medzi 1994 a 1998. Veľké nadnárodné spoločnosti nevyužívajú svoje dcérske spoločnosti na investičné aktivity, preto sú v súčasnosti odchádzajúce PZI zo štátov strednej a východnej Európy nízke. Výnimku tvoria len ruské energetické spoločnosti a dve maďarské spoločnosti MOL (ropná spoločnosť) a OTP Banka. Tieto spoločnosti nemajú dominantného zahraničného vlastníka a sú vlastnené domácimi i zahraničnými finančnými investormi, ktoré ponechávajú voľnosť strategickým rozhodnutiam vedenia spoločnosti. Výsledkom je to, že tieto spoločnosti sa výrazne angažujú v priestore strednej a východnej

Európy, keď sa snažia vybudovať pozíciu silnej regionálnej nadnárodnej spoločnosti. Oba tieto podniky si vedú úspešne, aj renomovaný ekonomický časopis ich zaradil na zoznam spoločností, ktoré sa oplatí v budúcnosti sledovať.

5. Záver

Vzťah medzi prílevom PZI a hospodárskym rozvojom je neodškriepiteľný. Teória životného cyklu, japonské rozvojové teórie a rozvojová teória Johna Dunninga boli viackrát potvrdené aj empiricky. Príkladom môže byť už spomenuté Japonsko, Južná Kórea alebo najdynamickejšia ekonomika súčasného svetového hospodárstva – Čína. Tieto a skupina ďalších štátov dokázala úspešne využiť potenciál PZI na urýchlenie hospodárskeho rozvoja a podarilo sa im zaradiť medzi priemyselne najvyspelejšie ekonomiky sveta. Úspešne si počínajú v oblasti PZI aj štáty v strednej Európe (najmä Maďarsko, Česká republika, Slovensko, Poľsko), ktoré sa snažia využiť prílev PZI pri nevyhnutnej priemyselnej reštrukturalizácii. Neúspechom týchto štátov je však fakt, že nedokázali vybudovať silné domáce firmy, čo do budúcnosti znamená vysokú závislosť od nadnárodných korporácií.

V súčasnosti aj Svetová banka uznáva, že PZI sú pre najchudobnejšie rozvojové štáty najlepšou možnosťou úniku z pasce chudoby. Oficiálna rozvojová pomoc nie je postačujúca (ani motivujúca) a zahraničné úvery spôsobujú často až neudržateľnú zadlženosť rozvojových štátov. Problémom však zostáva fakt, že zahraniční investori prejavujú iba okrajový záujem o najchudobnejšie rozvojové štáty. Rozhodujúca časť svetových tokov PZI smeruje do priemyselne vyspelých štátov alebo do regiónu juhovýchodnej Ázie. Podiel najchudobnejších rozvojových štátov (least developed countries) je dlhodobo nízky, v čom hrá najdôležitejšiu úlohu nevhodné podnikateľské prostredie. Najchudobnejšie štáty nedokážu ponúknuť okrem lacných surovín dostatočné impulzy pre zahraničných investorov, keď politické a ekonomické prostredie je v týchto štátoch vysoko nestabilné a pracovná sila nedisponuje žiadnou kvalifikáciou a často je jej zdravotný stav problematický (napr. AIDS, malária, cholera atď.).

Výzvou pre najchudobnejšie rozvojové štáty je teda pripraviť také hospodárske prostredie, ktoré by dokázalo zaujať potenciálnych zahraničných investorov a naštartovať hospodársky rozvoj v týchto štátoch. Takého kroky odporúča aj Svetová banka, ktorá vo svojej výročnej publikácii Doing Business hodnotí stav podnikateľského prostredia v jednotlivých štátoch sveta a vypracováva rebríček najúspešnejších štátov. Je ťažké začať s takouto hospodárskou politikou, ale sú už štáty, ktoré nastúpili na tú správnu cestu. Príkladom môže byť Botswana, ktorá v posledných rokoch začala uskutočňovať trhové hospodárske reformy, čo viedlo k dynamizácii hospodárskeho rastu a ku zvýšeniu záujmu

zahraničných investorov. Botswana naznačuje smer, ktorý je možné odporučiť všetkým chudobným rozvojovým štátom.

Zoznam použitej literatúry

1. Baláž, P. a kol.: Medzinárodné podnikanie. Sprint, Bratislava, 2001.
2. Lall, S.: FDI and development: Research Issues in the Emerging Context. Centre for International Economic Studies Policy Discussion Paper Number 21, 2000.
3. Moss, T., Ramachadran, V., Shah, M. K.: s Africa's Skepticism of Foreign Capital Justified? Evidence from East African Firm Survey Data. Center for Global Development Working Paper Number 41, 2004.
4. Ozawa, T.: Theory of FDI as a Dynamic Paradigm of Economic Development. In: Transnational Corporations, 1/1992
5. Vernon, R.: International Investment and International Trade in the Product Cycle. In: Quarterly Journal of Economics 83, 1966, s. 190-207.
6. Walkirch, A: Foreign Direct Investment in a Developing Country: An Empirical Investigation. Oregon State Iniversity, 2002.

Kontakt:

Ing. Tomáš Dudáš, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

E-mail: dudas@euba.sk

Alternatívne zdroje a udržateľný rozvoj

Obnoviteľné zdroje energie je téma v dnešnej dobe veľmi často spomínaná, veľa sa o tejto problematike hovorí a vyvíjajú sa nové a nové technológie pre výrobu energií z obnoviteľných zdrojov. Medzi obnoviteľné zdroje energie patrí vodná energia, vrátane prílivovej energie, gejzírov a pod., veterná energia, solárna energia, geotermálna energia, energia z biomasy vrátane bioplynu, skládkového plynu, ako aj biologická časť z komunálneho odpadu a priemyselného odpadu.

Konferencia OSN o životnom prostredí a rozvoji (UNCED), ktorá sa konala v Rio de Janeiro v roku 1992, stanovila základné zásady a akčný program na dosiahnutie trvalo udržateľného rozvoja. Slovensko opätovne potvrdilo pevný záväzok dodržiavať zásady z Rio de Janeiro, realizovať Agendu 21 a Program ďalšej implementácie Agendy 21. Ďalej sa zaviazalo, že úspešne dosiahne medzinárodne schválené ciele rozvoja, vrátane cieľov obsiahnutých v Miléniovej deklarácii a vo výsledkoch hlavných konferencií OSN i medzinárodných dohôd uzavretých od r. 1992.

Kvalitné riadenie v každej krajine, ako aj na medzinárodnej úrovni, je pre trvalo udržateľný rozvoj nutnosťou. Základom trvalo udržateľného rozvoja na národnej úrovni je správna ekologická, sociálna a ekonomická politika, demokratické inštitúcie reagujúce na potreby občanov, právny štát, opatrenia na boj proti korupcii, rovnosť pohlaví a prostredie, ktoré umožňuje investovanie. Následkom globalizácie sa kritickými prvkami, ktoré určujú úspešnosť či neúspešnosť rozvojových štátov v ich úsilí, stali vonkajšie faktory. Rozdiel medzi vyspelými a rozvojovými krajinami poukazuje na neustálu potrebu dynamického a aktívneho medzinárodného ekonomického prostredia, ktoré podporuje medzinárodnú spoluprácu, hlavne v oblasti financií, transferu technológií, pôžičiek a obchodu, a plnú i aktívnu účasť rozvojových štátov na globálnom rozhodovaní, pokiaľ sa má zachovať a naďalej zvyšovať hybná sila na dosiahnutie celosvetového pokroku na ceste k trvalo udržateľnému rozvoju.

Biomasa a energetické porasty

Biomasa je práve tá časť obnoviteľných zdrojov, ktorá je pre Slovenskú v súčasnosti najviac prístupná. Z obnoviteľných zdrojov energie do úvahy pre Slovensko pripadajú najmä vodná energia, tento potenciál je už ale vo veľkej miere využitý a ďalší rozvoj vo veľkom meradle sa nepredpokladá. Práve štruktúra lesného hospodárstva na Slovensku je pre využívanie biomasy ďalším vhodným riešením ako obnoviteľného zdroja energie pre výrobu tepla popri prípade elektrickej energie na regionálnej úrovni. Biomasa je obnoviteľným energetickým zdrojom, ktorý v budúcnosti pravdepodobne postupne nahradí významnú časť fosílnych palív využívaných na výrobu tepla.

Biomasa predstavuje nielen pre Slovensko potenciálne výdatný a ekologicky čistý zdroj energie. Energia biomasy pochádza zo Slnka a celkovo sa jej ročná produkcia na svete rovná 2×10^{14} kg, čo predstavuje 90 TWh energie. Biomasou myslíme drevo, slamu, rastlinný a organický odpad v poľnohospodárstve, časť komunálneho odpadu ale aj účelovo pestované energetické rastliny. Biomasa sa ako palivo využívala odnepamäti. Ako palivový zdroj sa využíva od objavenia ohňa vo všetkých kútoch sveta. Dnes nové technológie umožňujú

využívať ju omnoho efektívnejšie a vo väčšej miere a môžeme z nej dokonca vyrábať elektrinu a kvapalné palivá - pohonné hmoty.

Slovenská republika s výmerou lesov, ktorá k 31.12.2003 predstavovala 2,004 mil. ha (až 43 % územia) má veľmi priaznivé podmienky pre tvorbu potenciálu lesnej biomasy. Porastové zásoby dreva dosiahli v roku 2003 hodnotu 428,3 mil. m³, ktoré sú o 125 mil. m³ vyššie ako v roku 1970. Celkový ročný potenciál Slovenska v produkcii lesnej biomasy vhodnej na energetické využitie do roku 2010 dosiahne približne 1 810 tis. ton, čo predstavuje 16,9 PJ. Po roku 2010 sa bilancia lesnej biomasy môže reálne zvýšiť vyššou ťažbou dreva a pestovaním energetických porastov na výmere cca 45 400 ha.

Perspektívny zdroj palivovej biomasy tvoria energetické porasty rýchlorastúcich drevín, jednoročných a viacročných energetických plodín. Energetické porasty možno zakladať na plochách nevhodných pre klasickú poľnohospodársku a lesnícku produkciu, na pôdach dočasne vylúčených z poľnohospodárskej výroby, pôdach kontaminovaných, vhodných len na produkciu pre nepotravinárske účely a tiež na zdevastovaných plochách v priemyselných aglomeráciách. V SR boli v rokoch 2000 – 2001 vykonanou rajonizáciou území vhodných pre pestovanie energetických lesov vybrané vhodné lokality s výmerou 8 400 ha na lesnom pôdnom fonde a 37 000 ha poľnohospodárskych pôd, kde je predpoklad pri veľmi krátkej dobe obratu 3 – 5 rokov dosahovať priemerný prírastok okolo 10 ton/ha sušiny ročne. Pre overovanie možností produkcie sú založené pokusné porasty šľachtených topoľov, vrb a agáta, ktoré potvrdzujú reálne možnosti využívania takto zakladaných energetických porastov.

Energetické rastliny sú na rozdiel od iných druhov biomasy účelovo pestované. Jedná sa o špeciálne druhy rastlín, ktoré rýchlo rastú a nie sú veľmi náročné na pôdu, tie nazývame rýchlorastúce dreviny. Iné druhy, ako napríklad repka olejná, cirok sladký alebo cukrová trstina, sa používajú na výrobu pohonných hmôt. Ako energetická rastlina sa môže využívať aj konope, ale to býva často problematické pre podozrenie zo zneužitia týchto rastlín na výrobu omamných látok. Toto podozrenie však nie je pri technických odrodách konope opodstatnené, pretože tieto druhy sú pre výrobu omamných látok v podstate nepoužiteľné. Zatiaľ čo na tieto účely sa využíva konope indické, v priemysle ide o druh konope siate, toto je na Slovensku tradičnou rastlinou a mnohé naše staré mamy sa na to určite ešte pamätajú. Energetické rastliny sa pestujú na monokultúrnych plantážach. Je potenciálne možné pestovať ich všade tam, kde došlo k znehodnoteniu poľnohospodárskej pôdy, tam kde dochádza k ústupu poľnohospodárstva a znižuje sa plocha obhospodarovaných pôd alebo tam, kde by nebolo vhodné pôdy využívať na pestovanie potravinárskych plodín, ako napríklad pri cestách alebo inak ekologicky zaťažovaných územiach. V Energetickej koncepcii pre Slovensko sa odhaduje, že do roku 2005 by bolo možné využiť 25 000 ha, táto hodnota sa však asi nedosahuje. Je však dôvod domnievať sa, že by táto rozloha mohla byť oveľa väčšia, a to hlavne vďaka predpokladanému útlmu poľnohospodárstva na Slovensku. Z ekonomických a ekologických dôvodov sa uvažuje o zalesnení a zatrávení 400 000 ha poľnohospodárskej pôdy, tá by mohla byť efektívne využitá na pestovanie energetických rastlín. Energetický potenciál tejto pôdy v prípade, že by sa na nej vysadili napríklad rýchlorastúce dreviny, by bol 100 PJ (1/7 ročnej spotreby energie na Slovensku).

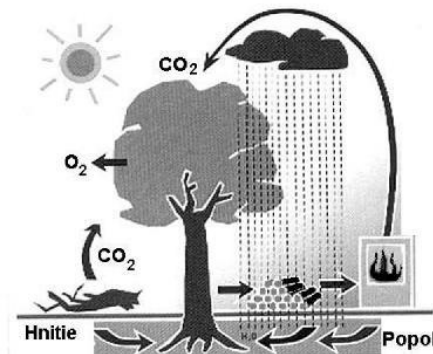
Najperspektívnejším spôsobom využitia sa dnes zdá byť splyňovanie biomasy. Zvlášť efektívne a praktické sú kogeneračné jednotky, ktoré vyrábajú nielen teplo, ale aj elektrickú energiu. Využíva sa tak hlavne drevo, slama, a energetické rastliny. Pri tomto procese sa v špeciálnom zariadení premieňa biomasa na plyn, ktorý sa následne spaľuje, tento proces je efektívnejší a nemá niektoré nedostatky ako priame pálenie biomasy. Zaujímavá je tiež výroba bioplynu z organických zvyškov. Každá organická hmota po odumretí začne hniť. Ak sa tento proces odohráva bez prístupu vzduchu, môžeme hovoriť o anaeróbnom vyhnívaní a

produktom je bioplyn, ktorý sa využíva v energetike, a živiny, ktoré je zasa možné použiť v poľnohospodárstve. Na výrobu pohonných hmôt, resp. palív sa používajú rastliny bohaté na olej alebo na cukor. Vo svete sa používa napr. cukrová trstina, u nás je to už tradične repka olejná.

Hoci chemické zloženie biomasy sa medzi jednotlivými rastlinnými druhmi líši, v priemere rastliny obsahujú asi 25 % lignínu a 75 % uhlíkov alebo cukrov. Uhlíková zložka pozostáva z mnohých molekúl cukrov spojených do dlhých reťazcov polymérov. Dve významné zložky uhlíkov sú celulóza a hemicelulóza. Príroda využíva dlhé polyméry celulózy na stavbu vlákien, ktoré dávajú rastlinám potrebnú pevnosť. Lignínová zložka pôsobí ako spojivo, ktoré drží spolu celulózové vlákna.

Rastliny na svoj rast využívajú oxid uhličitý z atmosféry a vodu zo zeme, ktoré vďaka fotosyntéze pretvárajú na uhlíky - stavebné články biomasy. Slnecná energia, ktorá je hybnou silou fotosyntézy, je v skutočnosti uskladnená v chemických väzbách tohto organického materiálu. Pri spaľovaní biomasy opätovne získavame energiu uskladnenú v chemických väzbách. Kyslík zo vzduchu sa spája s uhlíkom v rastline, pričom vzniká oxid uhličitý a voda, pričom sa uvoľňuje teplo. Tento proces je cyklicky uzatvorený, pretože vznikajúci oxid uhličitý je vstupnou látkou pre novú biomasu, tak ako je to znázornené na obrázku číslo 1.

Obr. 1 - Kolobeh CO₂ v prírode, Zdroj: BIOMASA



V prípade dreva je hlavným zdrojom ťažba dreva a drevospracujúci priemysel. Samozrejme, že za energeticky využiteľnú biomasu sa považuje odpad, ktorý pri ťažbe a spracovaní dreva vzniká. Odpad, ktorý takto vzniká, tvorí nezanedbateľný potenciál. Ide napríklad o tenčinu a hrubinu z porastov, pne a korene, štiepky, piliny, hobliny atd. Zdrojom dreva sú v iných krajinách často energetické lesy. Tie by sa mohli stať výdatným zdrojom aj na Slovensku, ide o špeciálne rýchlorastúce nenáročné dreviny s rúbnou dobou 3 - 5 rokov. Na Slovensku by bolo možné do roku 2005 založiť až 25 000 ha energetických lesov.

Toto by mohlo nahradiť napríklad 13,5 % fosílnych palív spotrebovaných v bytovokomunálnom sektore, merané v peniazoch by to znamenalo úsporu cca 2 mld. Sk.

Bioplyn, biopalivá a iné zdroje

Bioplyn by na Slovensku bolo možné získavať predovšetkým zo živočíšnej produkcie. Na Slovensku je chovaný asi 1 mil. kusov hovädzieho dobytku, 2 mil. ošípaných a 12 mil. ks hydiny. Odpad, ktorý pri tejto produkcii vzniká, je problémom, pretože znečistením ohrozuje vody a ak je bez odplynenia používaný ako hnojivo (čo sa deje v absolútnej väčšine prípadov), uvoľňuje sa z neho metán, ktorý voľne uniká do atmosféry a zvyšuje skleníkový efekt. Ak by bolo 10 mil. ton hnoja vyprodukovaných len pri chove dobytku, využitých v energetike, bolo by možné z neho získať až 0,23 mld. m³ bioplynu ročne, v praxi by bolo

možné z tohoto bioplynu získať 0,5 mld. kWh elektrickej energie a 1 mld. kWh tepelnej energie. Celkový potenciál bioplynu na Slovensku sa odhaduje na 15 PJ, 10 PJ zo živočíšnej výroby a 5 PJ z iných organických odpadov - hlavne z čistiarní odpadových vôd. V praxi však by bolo realistické očakávať využitie 5 PJ, čo by pokrylo napríklad spotrebu elektriny 300 000 domácností a teplom zásobilo 60 000 priemerne veľkých bytov.

Ročne je na Slovensku vyprodukované asi 1,5 mil. ton komunálneho odpadu, z toho asi 400 000 ton tvorí organický odpad, ktorý je možné využiť na výrobu bioplynu. Tento bioplyn predstavuje potenciál 0,3 mld. kWh elektrickej energie (10 % ročnej spotreby v slovenských domácnostiach) a 0,6 mld. kWh tepelnej energie (ročná spotreba tepla pre asi 30 000 domácností).

Slama je bežným vedľajším produktom v poľnohospodárstve, u nás je zatiaľ chápaná ako odpad. Na Slovensku máme asi 900 000 ha, na ktorých sa pestujú zrniny, ročne by z nich bolo možné získať cca 2 milióny ton slamy, ak rátame s využitím 40 % na energetické účely a pomer zrna a slamy 1:1. Z tohoto množstva biomasy by sa dalo získať 1,6 kWh elektrickej energie, čo predstavuje asi 6 % ročnej spotreby a 4,8 kWh tepelnej energie (pokrytie ročnej spotreby v 300 000 domácnostiach).

Na rozdiel od pevných a plyných biopalív sa kvapalné biopalivá využívajú predovšetkým na pohon motorových vozidiel. Palivo pre motorové vozidlo, ktoré si je možné vypestovať, je snom mnohých ľudí a biomasa je prakticky jediným obnoviteľným zdrojom, ktorý to umožňuje. Kvapalné biopalivá nie sú nové palivá. Skôr naopak, biomasa bola zdrojom energie ešte skôr, ako sa začal používať benzín. Výroba alkoholu (metanolu a etanolu) z biomasy pre technické účely je známa už od začiatku 20. storočia. V súčasnosti sú najdôležitejšími palivami vyrábanými z biomasy etanol, metanol a bionafta. Bionafta, vyrábaná z repky olejnej je jediným kvapalným biopalivom, ktoré sa využíva aj u nás. U našich susedov v Dolnom Rakúsku existuje asi 40 tis. hektárov, ktoré sa určené výlučne na pestovanie plodín, z ktorých sa vyrábajú biopalivá - hlavne bionafta. Ročná produkcia tu predstavuje 120 miliónov litrov.

Z celosvetového hľadiska sú najrozšírenejšími kvapalnými biopalivami tzv. alkoholové palivá - etanol a metanol, ktoré sa vo svete vyrábajú hlavne z obilia, kukurice a cukrovej trstiny. Výhodou alkoholových biopalív, okrem toho že ich je možné dopestovať je, že pri ich spaľovaní sa tvorí menej škodlivín. Súvisí to s tým, že tieto palivá majú jednoduchšiu štruktúru ako benzín alebo nafta, lepšie horia a celý proces vedie k menšej tvorbe nespálených zvyškov. Z tohto pohľadu je metanol lepším palivom ako etanol.

Biomasa sa vyznačuje relatívne dobrou hustotou energie. Skutočnosť, že 1 milión ton ropy energeticky zodpovedá 2,3 milióna ton suchej biomasy viedla k tomu, že používanie alkoholových biopalív sa v mnohých krajinách stalo súčasťou národnej stratégie. Najväčším producentom kvapalných biopalív na svete je dnes Brazília. Významnú úlohu tieto palivá hrajú aj v krajine, ktorá je automobilovou veľmocou - v USA.

Rastlinný olej je možné získať z viac ako 300 druhov rôznych rastlín, medzi ktorými je napr. repka olejnatá, slnečnica, oliva, sója, kokosový orech a i. Olej sa v nich nachádza v semenách alebo plodoch. Napriek tomu, že medzi takýmito olejmi existujú značné rozdiely vo viskozite, všetky je možné použiť v naftových motoroch ako náhradu za naftu. O tom, že R. Diesel, konštruktér naftového motora, sa vážne zaoberal rastlinnými olejmi svedčí aj fakt, že už v roku 1900 predstavil na svetovej výstave v Paríži motor, ktorý bežal na olej z búrskeho orieška. V roku 1912 Diesel napísal, že "hoci je použitie rastlinných olejov v súčasnosti bezvýznamné, v budúcnosti budú tieto oleje tak isto dôležité, ako sú petrolej alebo uhlie". Tieto slová sa však doteraz nenaplnili, pretože benzín a nafta svojimi vlastnosťami predstihli oleje, a preto ich z trhu automobilových palív veľmi skoro vytlačili. Po vypuknutí prvej ropnej krízy v roku 1973 sa problematikou využitia bionafty začali konštruktéri znovu

zaoberať. Navyše v dôsledku intenzívneho rastu produkcie poľnohospodárskej výroby a nadprodukcie potravín vlády vyspelých krajín začali podporovať poľnohospodárov v prechode na pestovanie technických plodín, kam patrí aj bionafta - najčastejšie využívaná forma rastlinných olejov v doprave.

Význam bionafty je hlavne v tom, že takmer každý naftový motor je v princípe možné upraviť na spaľovanie bionafty. Pokiaľ sa zoberie do úvahy skutočnosť, že až 90% prepravy tovarov a osôb sa v súčasnosti vykonáva dopravnými prostriedkami spaľujúcimi naftu (nákladné vozidlá, autobusy, lokomotívy, lode, traktory atď.), predstavuje to obrovský potenciál. Navyše existuje veľký počet osobných motorových vozidiel s naftovými motormi, ktoré by taktiež mohli využívať bionaftu. V krajinách EÚ sa ich podiel na celkovom počte vozidiel pohybuje od 15-40%.

Postoj a podpora EÚ

Európska únia sa nemôže stopercentne spoľahnúť na vlastné zásoby nerastných surovín. Najmä tých, ktoré zabezpečujú energetické požiadavky obyvateľov starého kontinentu a ich strojov. Podľa údajov Európskej komisie musia krajiny únie v súčasnosti dovážať až polovicu surovín na výrobu energií. Ak nepríde k zásadnému obratu, napríklad rozšíreniu alternatívnych zdrojov, situácia sa rapídne zhorší. Komisia vypočítala, že import energetických surovín by sa do tridsiatich rokov mohol vyšvihnúť až na úroveň dvoch tretín celkovej spotreby.

A to ešte nie je všetko. Väčšinu svetových zásob vlastní hŕstka krajín. Podľa štúdie Deutsche Bank sa až dve tretiny zdrojov ropy nachádzajú v geografickej elipse siahajúcej od Blízkeho východu po západnú Sibír. Obdobne je to s ložiskami zemného plynu. Závislosť od krajín z vytýčeného regiónu pritom mnohé štáty hodnotia ako významné geopolitické riziko. Hroziace minimálne opakovanými energetickými krízami, počas ktorých sa ceny pohonných hmôt šplhajú do astronomických výšok. Akoby komplikácií nebolo dosť, aj zásoby energetických surovín sa pomaly, ale iste míňajú.

Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD) odhaduje, že zdroje ropy vystačia len na najbližších štyridsať rokov a že i plyn a uhlie sa minú do konca budúceho storočia. A aj to len v prípade, že ich spotreba ostane na súčasnej úrovni. Skutočnosť bude ešte horšia. Ako konštatuje Medzinárodná energetická agentúra, požiadavky na množstvo energie sa každoročne mierne zvyšujú.

Práve pre rastúcu závislosť od krajín s nerastným bohatstvom tlačí EÚ na rozvoj alternatívnych, no najmä obnoviteľných, zdrojov energií. Podľa jej predstáv by mali členské štáty zvýšiť podiel vody, vetra, slnečného žiarenia i biomasy na výrobe energie do konca desaťročia na dvanásť percent. Okrem toho, že zvyšujú úroveň energetickej samostatnosti, omnoho menej zaťažujú životné prostredie. Pri hľadaní alternatívnych energetických zdrojov sa EÚ zaoberá i možnosťami výraznejšieho využívania biopalív. Zvyšovanie ich podielu na celkovej spotrebe určuje aj direktíva Európskej komisie. Tá prikazuje, aby do roku 2010 každá krajina zabezpečila aspoň 5,75-percentný podiel biopalív na celkovej spotrebe. V perspektíve ďalšej dekády hovorí o ambicióznom pláne 20-percentného podielu. V súčasnosti sa pritom pohybuje len medzi jedným a dvoma percentami.

Snaha podporovať alternatívne energetické zdroje nevyplýva len z ekonomických a geopolitických dôvodov. Čoraz častejšie do nej prehovárajú aj ekologické kritériá. Výroba energie z fosílnych palív totiž zaťažuje životné prostredie emisiami škodlivých plynov. Predovšetkým oxidu uhličitého, plynu, ktorý spôsobuje skleníkový efekt. Naopak energia z vody, vetra, Slnka či biomasy je podstatne čistejšia. Štát sa pritom navyše nevystavuje riziku nedostatku suroviny či závislosti od dovozov, pretože ide o obnoviteľné zdroje. Do hry tiež vstupuje medzinárodná dohoda o znižovaní emisií CO₂ v rámci Kjótskeho protokolu.

Signatárske krajiny zaviazali, že do roku 2012 ich objem skrešú oproti roku 1990 najmenej o päť percent. Štáty, ktoré svoj limit CO₂ nevyčerpajú, budú môcť prebytky predať krajine, ktorá naopak emisií produkuje viac. Tento systém však bude platiť len pre energetické zariadenia priemyselných podnikov. Doprava, ktorá sa na celkovom objeme vypusteného oxidu uhličitého v EÚ podieľa jednou tretinou, zostala zatiaľ mimo. I keď do kvót, ktoré štáty v rámci Kjótskeho protokolu dostali, je zarátaná.

Situácia v SR

Energetická politika SR prijatá vládou SR 12. januára 2000 má tri základné piliere:

- príprava na integráciu na vnútorný trh Európskej únie
- bezpečnosť dodávky energie
- trvalo udržateľný rozvoj

Nová energetická politika SR sa zameriava na tieto oblasti:

- Národohospodárska stratégia SR
 - zjednotenie všetkých sektorových politík
 - podpora rozvoja národného hospodárstva
- Nová legislatíva SR
- Vstup SR do EÚ
 - vývoj cieľov a priorít EÚ
 - nová legislatíva EÚ

Hlavným cieľom je zabezpečenie bezpečnej a spoľahlivej dodávky energie pri optimálnych nákladoch s prihliadnutím na aspekty životného prostredia a s dôrazom na sebestačnosť výroby elektriny vytvoriť podmienky pre dosiahnutie trvalo udržateľného ekonomického rastu SR.

Nová energetická politika SR (EP SR) bola prijatá na porade vedenia Ministerstva hospodárstva SR dňa 2.12.2004 a bola daná na medzirezortné pripomienkovanie.

Ciele novej EP SR sú:

- Zabezpečiť bezpečnú a spoľahlivú dodávku všetkých foriem energie v požadovanom množstve a kvalite a pri optimálnych nákladoch
- Zabezpečiť sebestačnosť výroby elektriny
- Znižovať energetickú náročnosť

Priority EP SR sú:

- Spoľahlivé, environmentálne prijateľné a ekonomicky efektívne zásobovanie energiou
- Zapojenie sa do medzinárodného trhu s elektrinou a plynom
- Znižovanie závislosti od dovozu fosílnych palív

Pre znižovanie závislosti od dovozu fosílnych palív je potrebné využiť domáce primárne energetické zdroje so surovinovou politikou, zvýšiť využívanie obnoviteľných zdrojov energie, podporiť využívanie zdrojov s kombinovanou výrobou elektrickej energie a tepla a zavádzať nové technológie. Znižovanie závislosti od fosílnych palív bude mať za dôsledok vytvorenie nových pracovných miest v energetickom priemysle. Zvýšenie ekonomických aktivít a vytváranie nových výrobných programov a ponuka nových pracovných príležitostí priamo ovplyvní tvorbu hrubého domáceho produktu a prispeje k zlepšeniu kvality života tak jednotlivcov ako aj celej spoločnosti.

Medzi základné dokumenty, v ktorých SR deklaruje podporu obnoviteľným zdrojom energie, patrí koncepcia využívania obnoviteľných zdrojov energie (OZE), ktorú vláda schválila

v roku 2003. Uvedený dokument vytvára základný rámec pre rozvoj využívania OZE, pretože sumarizuje využiteľný potenciál jednotlivých druhov OZE na Slovensku, podáva analýzu stavu a načrtáva ďalšie možnosti rozvoja OZE. V rámci analýzy sú uvedené legislatívne nástroje na podporu OZE, možnosti financovania, medzinárodné záväzky, trendy a bariéry.

Základná legislatíva, ktorá pojednáva o obnoviteľných zdrojoch energie, tj. stanovuje základné podmienky ich využívania, štátnej podpory, resp. povinnosti subjektov trhu s energiou, je obsiahnutá v týchto zákonoch a platná od 1.1.2005:

- Zákon č.656/2004 Z. z. o energetike
- Zákon č.657/2004 Z. z. o tepelnej energetike
- Zákon č.658/2004 Z. z. ktorý mení a dopĺňa zákon č. 276/2001 Z. z. o regulácii v sieťových odvetviach

Súčasná legislatíva ale nerieši problematiku obnoviteľných zdrojov energie komplexne, nedostatočne motivuje využívanie biomasy na energetické účely a je tu nedostatočná štátna podpora projektov na využívanie biomasy.

„Legislatívne bariéry sa javia ako hlavné príčiny zaostávania Slovenskej republiky vo zvyšovaní podielu výroby energie z obnoviteľných zdrojov.“⁵¹

Podľa správy Nadácie pre alternatívne energie (Foundation for Alternative Energy) Slovensko nepripravilo oficiálnu národnú stratégiu na stimulovanie obnoviteľných zdrojov, správa nadácie konštatuje, že síce bolo vypracovaných niekoľko štúdií na využitie potenciálu v oblasti OZE aj vládny aj mimovládny organizáciami, ale výsledky sa nijako neprejavili v oficiálnej vládnej politike. Národný energetický plán a energetická politika niečo síce deklarujú, ale nie sú jednoznačne stanovené ciele a termíny, a zatiaľ nie je silná ani politická ani odborná diskusia na to, aby sa v tomto smere niečo zmenilo. No niekoľko nástrojov na podporu tu je, sú to daňové zvýhodnenia alebo investičné podpory pre OZE. Na druhej strane, aj keď tu tieto nástroje sú, vyzerá to tak, ako keby nemali žiaden pozitívny dopad na situáciu pri ťažko dostupných bankových úveroch na projekty v oblasti OZE, čo odrádza potenciálnych investorov.

Situácia sa mení vďaka dostupnosti finančných nástrojov EÚ - štrukturálnych fondov, resp. podpory finančných inštitúcií (bánk) podporovať projekty v oblasti alternatívnych zdrojov energií.

Literatúra

- Biomasa ako alternatívny zdroj energie v ďalšom rozvoji regiónu - Diplomová práca, Michal Fabuš, 2005
- Konferencia „International Slovak Biomass Forum 2005“, Európska komisia(TAIEX/GTZ) v spolupráci s ECB Bratislava, 5. ročník, Bratislava 21.-22. 2.2005
- Energia z dreva, DI Anton Jonasa, DI Herbert Haneder, Nemecko, August 2001
- Gesetz zur Neuregelung des Rechts der Erneuerbaren Energien im Strombereich, Bundestag 21.Juli 2004, Berlin
- Zákon č. 656/2004 Z.z. o energetike
- Zákon č. 657/2004 Z.z. o tepelnej energetike
- Energetická koncepcia Slovenskej republiky
- www.etrend.sk

⁵¹ citácia: Ing. Dávid Németh, obchodný riaditeľ Lesy SR, š. p Banská Bystrica, Bratislava 21.2.2005, konferencia ISBF 2005

ING. MICHAL FABUŠ

Katedra diplomacie a medzinárodných vzťahov

Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej Univerzity v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava

Tel.:02/67295463

Email: fabus@euba.sk

EFEKTIVNÍ VYUŽITÍ LIDSKÉHO KAPITÁLU A JEHO VLIV NA EKONOMICKÝ RŮST

Úvod

Znalosti a vědění jsou odedávna považovány za hlavní faktor růstu bohatství národa. Především v posledních dvaceti letech se otázka vlivu lidského kapitálu a jeho akumulace stala základem zkoumání faktorů dlouhodobého ekonomického růstu. V průběhu zkoumání zmiňovaných efektů většina teoretických i empirických studií potvrdila významnou roli lidského kapitálu pro ekonomický růst. Vyvstala ale další důležitá hypotéza: tvorba a akumulace lidského kapitálu je sice nutnou podmínkou ekonomického růstu, nikoliv však postačující. Pro žádoucí efekt lidského kapitálu na ekonomický růst je třeba zajistit jeho efektivní využití.

Efektivní využití lidského kapitálu je spojeno s flexibilním fungováním trhu práce, který zajistí pružnou alokaci a realokaci lidského kapitálu k adekvátním ekonomickým činnostem s cílem maximalizovat vliv lidského kapitálu na ekonomický růst. V posledních čtyřech letech se tak vyčlenila při výzkumu determinant dlouhodobého ekonomického vývoje skupina ekonomů (především z řad ekonomů trhu práce) zabývající se studiem podmínek efektivního využití lidského kapitálu a důsledků pro dlouhodobý ekonomický růst. Právě zkoumání efektivního využití lidského kapitálu a jeho vlivu na dlouhodobý ekonomický růst je hlavním cílem článku.

1. Teoretické předpoklady efektivního využití lidského kapitálu

Efektivní využití lidského kapitálu předpokládá flexibilní fungování trhu práce umožňující rychlou alokaci či realokaci pracovní síly. Flexibilní trh práce může být definován různými způsoby:

1. Flexibilita trhu práce označuje rychlost, s jakou se trh práce může přizpůsobit ekonomickým šokům.
2. Flexibilní trh práce je trh práce v rovnováze, tj. s nízkou mírou strukturální nezaměstnanosti.
3. Flexibilní trh práce je definován v ukazatelích institucionálního prostředí, které ovlivňuje utváření mezd, nabídku a poptávku na trhu práce a tím i výkonnost trhu práce.
4. Flexibilní trh práce je schopen se přizpůsobovat měnícím se ekonomickým podmínkám způsobem, který zabezpečí vysokou zaměstnanost, nízkou nezaměstnanost, nízkou inflaci a zajistí plynulý růst reálných důchodů.

Dokonalá flexibilita by znamenala, že jakákoliv změna ekonomického prostředí by byla doprovázena okamžitou realokací pracovní síly, tak aby byla co nejefektivněji využita a aby nezaměstnanost zůstala co nejnižší, na úrovni přirozené míry nezaměstnanosti.

Mezi hlavní charakteristiky flexibilního trhu práce patří mzdová flexibilita, flexibilní pracovní doba a mobilita pracovní síly. Tyto tři aspekty pružného trhu práce jsou determinovány, ať pozitivně či negativně, institucionálním prostředím.

Charakteristiky flexibilního trhu práce

- *Mzdová flexibilita*

Mzda je faktorem určujícím nabídku a poptávku po práci a pokud není institucionálně omezována, představuje hlavní přizpůsobovací mechanismus flexibilního trhu práce. Je třeba rozlišovat mezi flexibilitou relativní mzdy, reálné mzdy a nominální mzdy. Flexibilita relativní mzdy popisuje změny v mzdových rozdílech mezi různými segmenty trhu práce, jako jsou jednotlivé regiony nebo zaměstnání. Flexibilita reálné mzdy vysvětluje, jak rychle se reálné mzdy přizpůsobují nerovnováze mezi nabídkou a poptávkou po práci. O flexibilitě nominální mzdy nemá smysl příliš hovořit, protože nominální mzdy jsou ve většině případů upravovány v určitých časových intervalech.

- *Geografická a profesní mobilita neboli realokace pracovní síly*

Geografická a profesní mobilita neboli realokace pracovní síly představuje další důležitý faktor flexibilního trhu práce. Geografická mobilita znamená změnu zaměstnání spojenou se změnou místa výkonu práce a ve většině případů také se stěhováním. Profesní mobilita znamená změnu profese, která nemusí být nutně doprovázená změnou pracoviště.

- *Flexibilita pracovní doby*

Flexibilita pracovní doby znamená možnost uzavírat pracovní smlouvy, které uspokojí požadavky zaměstnavatelů a zaměstnanců v oblasti délky nebo pružnosti pracovní doby. To může také významným způsobem přispět k větší flexibilitě trhu práce.

Determinanty flexibilního trhu práce

Jak již bylo zmíněno, flexibilita trhu práce úzce souvisí s institucionálním prostředím, které v kladném i záporném smyslu ovlivňuje pružnost všech aspektů trhu práce. Mzdovou flexibilitu nejvíce ovlivňuje daňový systém a systém sociálního zabezpečení, ustanovení minimální mzdy a systém mzdového vyjednávání. Pružnost pracovní doby je dána opatřeními, která upravují pracovní dobu. Aktivní politika zaměstnanosti, vzdělání a výcvik tvoří hlavní determinanty geografické a profesní mobility pracovní síly.

Indikátory flexibility trhu práce

Indikátory flexibility trhu práce se liší v závislosti na různé typologii elementů flexibility. Literatura nabízí různé přístupy k měření flexibility.

1. Indikátor publikovaný v práci *EMU and Labour Market Flexibility* (2003), který je založen na analýze institucí na trhu práce. Indikátor spojuje míry popisující institucionální prostředí do jedné agregované míry vyjadřující flexibilitu trhu práce. Mezi dílčí indikátory obsažené v indexu patří: podíl příjmu získaného v období nezaměstnanosti ze sociální sítě k příjmu získaného ze zaměstnání; délka trvání poskytování podpory; výdaje na aktivní politiku zaměstnanosti; legislativa ochrany zaměstnanosti; daňové zatížení; stupeň pokrytí odbory (procento zaměstnanců, jejichž plat je ovlivněn kolektivními smlouvami); stupeň hustoty odborů (procento zaměstnanců organizovaných v odborech).

2. Další indikátory flexibility trhu práce jsou odvozeny z práce Monastiriotes (2003a). Vychází z rozdělení jednotlivých faktorů flexibility do tří skupin:

- funkční úroveň poskytuje sledování flexibility z hlediska různých typů;
- technická úroveň umožňuje analýzu různých forem flexibility
- praktická úroveň řeší, jakým způsobem se flexibilita na trhu práce projevuje.

Z hlediska funkční dekompozice se rozlišují 4 typy flexibility:

I. Vnitřní numerická flexibilita – představuje přizpůsobivost výrobního faktoru práce uvnitř firmy. Zahrnuje se zde pružnost pracovních hodin (kratší směny, přesčas), flexibilita pracovní doby (počet hodin týdně, variabilita směn) a pružnost dovolených a dnů volna.

II. Vnější numerická flexibilita – představuje přizpůsobivost výrobního faktoru práce přijímaného z externího trhu práce. Tato flexibilita je spojena s dočasným zaměstnáním,

sezaměstnáním na zkrácený úvazek, s deregulací opatření týkajících se najímání či propouštění zaměstnanců a se zvýšenou mzdovou pružností.

III. Vnitřní funkční flexibilita – se vztahuje ke schopnosti firem zlepšovat efektivitu fungování reorganizací metod produkce a využívání práce (široká odbornost zaměstnanců, zvýšení zainteresovanosti zaměstnanců zapojením do rozhodovacích procesů) tak, aby pružně reagovaly na měnící se poptávku nebo technologické změny.

IV. Vnější funkční flexibilita – souvisí se schopností firem diversifikovat produkci na více částí (vertikální desintegrace).

Z perspektivy technické úrovně je flexibilita trhu práce vysvětlována ve třech oblastech:

I. Flexibilita produkční funkce – zahrnuje přizpůsobivost výrobního faktoru práce měnícím se ekonomickým podmínkám a flexibilitu v náplni práce.

II. Flexibilita pracovních nákladů – pružnost v oblasti nemzdových a mzdových nákladů.

III. Flexibilita na straně nabídky práce – představuje mobilitu pracovní síly a pružnost v získávání kvalifikace.

Na základě tohoto rozboru je sestaveno 31 dílčích indexů flexibility trhu práce, které jsou sloučeny do osmi širších indexů.

Problémem dvou výše popsaných přístupů měření flexibility trhu práce je jejich nepřesná specifikace. Autoři těchto ukazatelů však přesnější definice ve svých studiích neuvádějí. Z tohoto důvodu je nemohu použít dále ve vlastní analýze vztahu mezi efektivním využitím lidského kapitálu a ekonomickým růstem.

3. Další způsob měření flexibility trhu práce je pomocí míry realokace. Míra realokace pracovní síly ukazuje schopnost trhu práce reagovat na měnící se ekonomické podmínky, a to přizpůsobením pracovní síly novým požadavkům poptávky po práci. Realokace pracovní síly je obvykle definována a měřena pomocí firemních dat:

Hrubá tvorba pracovních míst v sektoru S v čase t (JC_{St}) se rovná přírůstkům zaměstnanosti ve všech firmách v sektoru S , které expandovaly nebo zahájily činnost v období mezi $t-1$ a t .

Hrubý zánik pracovních míst v sektoru S v čase t (JD_{St}) se rovná úbytkům zaměstnanosti ve všech firmách v sektoru S , které omezily nebo ukončily činnost v období mezi $t-1$ a t .

Zaměstnanost ve firmě f v období t je označena jako n_{ft} a změna zaměstnanosti v období mezi t a $t-1$ jako Δn_{ft} . Necht' S^+ je souhrn firem v sektoru S s pozitivním přírůstkem zaměstnanosti $\Delta n_{ft} > 0$, a S^- souhrn firem v sektoru S se záporným přírůstkem zaměstnanosti $\Delta n_{ft} < 0$. Tvorba pracovních míst je dána součtem změn zaměstnanosti ve skupině S^+ . Zánik pracovních míst je dán součtem změn zaměstnanosti ve skupině S^- .

Míry tvorby a zániku pracovních míst jsou vypočteny následovně: velikost firmy v čase t se vypočítá jako průměrná zaměstnanost v období mezi t a $t-1$, tj. $x_{ft} = 0,5(n_{ft} + n_{ft-1})$.

Velikost sektoru je dána rovnicí $X_{st} = \sum_{f \in S} x_{ft}$.

Míry toku pracovní síly mohou být vyjádřeny jako vážený průměr míry růstu firem. Váhami je velikost firem:

$$JC_{st} = \sum_{f \in S^+} g_{ft} \cdot \frac{x_{ft}}{X_{st}} \quad \text{Míra tvorby pracovních míst}$$

$$JD_{st} = \sum_{f \in S^-} |g_{ft}| \cdot \frac{x_{ft}}{X_{st}} \quad \text{Míra zániku pracovních míst}$$

$g_{ft} = \frac{\Delta n_{ft}}{x_{ft}}$ je míra růstu zaměstnanosti firmy f v období t . Součet míry tvorby a zániku

pracovních míst představuje míru realokace pracovní síly $JR_{st} = JC_{st} + JD_{st}$. Udává celkový počet realokovaných zaměstnaneckých pozic v ekonomice. Rozdíl mezi mírou tvorby a zániku pracovních míst dává čistý růst zaměstnanosti $NET_{st} = JC_{st} - JD_{st}$.

4. Nejsnáze kvantifikovatelným způsobem měření flexibility trhu práce je míra dlouhodobé nezaměstnanosti, která ukazuje úroveň nepružnosti trhu práce, neboli neschopnost přizpůsobení nabídky požadavkům poptávky na trhu práce. Dlouhodobá nezaměstnanost je podle definice Mezinárodní organizace práce charakterizována dobou nezaměstnanosti delší než 1 rok. Míra dlouhodobé nezaměstnanosti se měří dvěma způsoby:

- Podíl dlouhodobě nezaměstnaných na celkovém počtu nezaměstnaných osob.
- Podíl dlouhodobě nezaměstnaných na ekonomicky aktivním obyvatelstvu.

Příčinou dlouhodobé nezaměstnanosti je nepružnost trhu práce, důsledkem pak závažný problém jak z pohledu jednotlivce, tak i celého národního hospodářství.

2. Vybrané empirické studie efektivního využití lidského kapitálu jako faktoru ekonomického růstu

O důležitosti efektivního využití lidského kapitálu pro ekonomický růst se hovoří snad od počátku ekonomie jako vědní disciplíny, nicméně teoretických ani empirických studií, které by se snažily potvrdit či vyvrátit tuto hypotézu, není mnoho. Jednou z prací, která mě navíc motivovala k empirické analýze daného problému, je studie Burgess a Mawson (2003).

Studie zkoumá vliv realokace pracovní síly na ekonomický růst. Pomocí regresní analýzy ověřuje hypotézu, že čím rychleji ekonomika přemísťuje zdroje z méně produktivních do produktivnějších aktivit, tím je pracovní síla efektivněji využita s následným pozitivním efektem na ekonomický růst. Autoři nejdříve odhadují míru efektivnosti trhu práce na základě tzv. „matching“ přístupu na vzorku vybraných zemí OECD. „Matching“ přístup sleduje schopnost trhu práce přiřadit nezaměstnanou osobu k vhodnému volnému pracovnímu místu. Odhadnutá míra efektivnosti představuje strukturální parametr trhu práce závisící na strukturálních a institucionálních charakteristikách trhu práce, nikoliv na hospodářském cyklu či růstových efektech. Tato míra efektivnosti je dále zahrnuta do standardní rovnice ekonomického růstu, kde je zjišťována vazba mezi realokací pracovní síly a produktem v ekonomice.

Pro výpočet koeficientu efektivnosti trhu práce použili autoři log lineární formulaci:

$$\log \log (dur_{it}) = \alpha_{0i} + \alpha_{1i}.t + \alpha_2.\log u_{it} + \alpha_3.\log v_{it} + \varepsilon_{it}$$

dur – znamená průměrnou délku nezaměstnanosti vypočítanou jako inverzní hodnota míry odlivu z nezaměstnanosti.

t – čas

i – země

u – míra nezaměstnanosti jako podíl nezaměstnaných na pracovní síle.

v – míra volných pracovních míst vyjádřená jako podíl volných pracovních míst na pracovní síle.

α_{0i} – koeficient země vyjadřující fixní efekt.

$\alpha_{1i}.t$ – koeficient časového trendu země.

$\alpha_{0i} + \alpha_{1i} \cdot t$ – zahrnují ostatní faktory ovlivňující délku nezaměstnanosti po odečtení vlivu volných pracovních míst a počtu nezaměstnaných. Jsou to faktory určující efektivnost trhu práce při alokaci pracovní síly z méně produktivních do produktivnějších oblastí.

Rovnice byla odhadována pro 15 zemí v maximálním období 1967 – 1997. Výsledky jsou uvedeny v tabulce 2. 1. Koeficienty (α_{0i}) (ne)efektivnosti trhu práce je možné po odlogaritmování interpretovat následovně: nezaměstnanost v Japonsku trvá v průměru o 1,69 měsíců déle než v USA. Hodnota koeficientů odpovídá obecně přijaté skutečnosti, že trh práce v USA je pružnější (s kratší dobou nezaměstnanosti) ve srovnání s rigidnějšími trhy práce v Evropě.

Tab. 2. 1 Regrese efektivnosti trhu práce

	Koeficient (ne)efektivnosti α_{0i}	Počet pozorování
Austrálie	1,7404	18
Rakousko	1,9888	19
Belgie	1,5873	18
Kanada	1,5345	19
Dánsko	1,7364	18
Finsko	1,6364	20
Francie	1,6948	19
Německo	1,8993	19
Japonsko	1,8650	21
Nizozemí	1,7171	21
Nový Zéland	2,0959	20
Norsko	1,7760	19
Švédsko	1,9376	19
Velká Británie	1,6212	19
USA	1,5610	18

Pramen: Burgess, S. a Mawson, D. (2003)

Vypočtené koeficienty byly dále zahrnuty do standardní rovnice ekonomického růstu uvedeného tvaru:

$$g_{it} = \alpha \cdot \ln y_{it-1} + \beta \cdot H_{it} + \gamma \cdot X_{it} + \eta_i + \varepsilon_{it}$$

Podmíněný růst produktu na osobu, g_{it} , závisí na počátečním důchodu na osobu, $\ln y_{it-1}$, vektoru proměnných lidského kapitálu, H_{it} , vektoru exogenních faktorů X_{it} , a fixním koeficientu země, η_i .

Mezi další exogenní faktory X_{it} byly zařazeny investice a populační růst. Zásoba lidského kapitálu je měřena počtem let vzdělání v rozdělení podle úrovně vzdělání.

Výsledky vlivu efektivnosti trhu práce na ekonomický růst shrnuje tabulka 2. 2.

Tab. 2. 2 Efektivnost trhu práce a ekonomický růst

	5-leté regrese	10-leté regrese
Konstanta	0,4167	0,4125
y_{it-1}	-0,0420	-0,0414
invsh	0,0009	0,0006
gpop	0,0945	-0,0667
Primary	-0,0013	-0,0014
Secondary	0,0021	0,0015
Higher	0,0066	0,0012
α_{0i}	-0,0149	-0,0121

Pramen: Burgess, S. a Mawson, D. (2003)

Poznámka: invsh = podíl investic na HDP, gpop = populační růst, primary = základní vzdělání, secondary = středoškolské vzdělání, higher = vyšší než středoškolské vzdělání.

V druhém sloupci tabulky 2. 2 jsou uvedeny výsledky pro 5-leté regrese, tzn. průměrné hodnoty proměnných za pět let, třetí sloupec obsahuje 10-leté regrese. Odhadnutý koeficient α_{0i} vyšel pro obě sledovaná období záporný, navíc je i statisticky významný na 5 % hladině významnosti. To znamená, že existuje negativní vztah mezi mírou α_{0i} (měřící neefektivnost trhu práce) a ekonomickým růstem, neboli pozitivní vztah mezi efektivností trhu práce a ekonomickým růstem.

Další studie Aiginger K. (2004a) se zabývá vlivem institucí trhu práce na ekonomickou výkonnost v posledním desetiletí v EU a USA. Za hlavní příčinu pomalého růstu v Evropě bývá považován neflexibilní trh práce. Hlavním cílem této studie bylo proto ověřit významnost regulací trhu práce ovlivňujících jeho flexibilitu na ekonomický růst.

Struktura příspěvku vychází z upraveného modelu ekonomického růstu:

$$EP = f \{ (REG, MACRO, GD); (dREG/dt, dMACRO/dt, dGD/dt) \}$$

EP = Ekonomická výkonnost = skupina indikátorů $dy/dt, dY/dt, dL/dt$.

Rovnice nemá přesnou funkční formu, která by mohla být odhadována pomocí průřezových či časových regresí, poskytuje však základní přehled zvažovaných determinant ekonomického růstu země a strukturu další empirické analýzy.

REG – představuje regulace na trhu statků a trhu práce

$MACRO$ – zahrnuje makroekonomickou politiku ke stabilizaci poptávky, podpoře ekonomického růstu prostřednictvím nízkých úrokových měr atd.

GD – hlavní determinanty ekonomického růstu podle teoretických i empirických modelů (výzkum, lidský kapitál, technologický pokrok).

Z rovnice vyplývá, že autor považuje za důležité úroveň i změnu jednotlivých determinant pro ekonomický růst země. Pro měření ekonomické výkonnosti je použito 9 indikátorů, 3 pro růst produktivity (HDP na pracovníka, celková produktivita faktorů, produktivita ve zpracovatelském průmyslu), 3 pro růst produkce (růst reálného HDP, růst produkce ve zpracovatelském průmyslu, růst potenciálního produktu), 3 pro zaměstnanost (míra zaměstnanosti vzhledem k populaci, míra nezaměstnanosti, růst zaměstnanosti).

V první části empirické analýzy autor srovnával EU a USA v ekonomické výkonnosti podle devíti uvedených indikátorů a snažil se najít důvod nižší výkonnosti Evropy

prostřednictvím analýzy 3 hlavních okruhů determinant ekonomického růstu (REG, MACRO, GD).

Pro analýzu míry regulace (REG) použil autor databázi OECD zveřejňující indikátory regulace trhu statků a trhu práce. Míra regulace je podle těchto indikátorů odstupňována od 0 (neregulovaný trh) až po 6 (silně regulovaný trh). Z výsledků v tabulce 2. 3 je vidět, že evropský trh statků i trh práce jsou mnohem více regulovány než v USA, ačkoliv se rozdíly mezi USA a Evropou ve sledovaném období snížily. Podle rozsahu koeficientů je trh práce v USA považován prakticky za neregulovaný.

Tab. 2. 3 Regulace a změna regulace v EU a USA

	Regulace trhu statků			Regulace zaměstnanosti (EPL) Všechny smlouvy			Regulace zaměstnanosti Smlouvy na dobu neurčitou			Regulace zaměstnanosti Smlouvy na dobu určitou		
	1990	1998	1998-1990	1990	1998	1998-1990	1990	1998	1998-1990	1990	1998	1998-1990
EU	4,73	3,26	-1,46	2,86	2,43	-0,43	2,66	2,51	-0,14	3,06	2,34	-0,71
USA	2,21	1,36	-0,85	0,20	0,20	0,00	0,10	0,10	0,00	0,30	0,30	0,00

Pramen: Aiginger (2004a)

Při analýze makroekonomické politiky (MACRO) bylo posuzováno 11 ukazatelů, mezi nimi např. vládní výdaje, daně, deficit státního rozpočtu, dluhy, sociální výdaje, mzdy, měna a úrokové sazby. Monetární politika USA se ukázala aktivnější při zajišťování cenové stability a podpore ekonomického růstu. Navíc z hlediska dlouhodobé perspektivy byla v USA restriktivnější fiskální politika.

Pro sledování faktorů dlouhodobého ekonomického růstu (GD) bylo použito 16 indikátorů (5 indikátorů výzkumu a vývoje, 2 indikátory vzdělanostní úrovně, 6 indikátorů týkajících se informačních a komunikačních technologií, 3 indikátory podílu progresivních odvětví využívajících nové technologie). V roce 1990 Spojené státy předčily Evropu ve všech 16 ukazatelích. Během devadesátých let se v Evropě podařilo snížit rozdíl v pěti ukazatelích (z toho dva ukazatele – mobilní telefony a telekomunikační infrastruktura - dokonce převýšily hodnoty v USA), nicméně u zbývajících 11 ukazatelů se rozdíl mezi hodnotami v USA a Evropě prohloubil.

V další části studie autor analyzoval, které z popsanych faktorů určujících ekonomickou výkonnost se na úspěchu ekonomiky podílejí nejvíce či naopak nejméně. Z hlediska zaměření práce se autor soustředil především na regulativní zásahy na trzích statků a práce. Výsledky testu prokázaly statisticky významný negativní vztah mezi ekonomickou výkonností a stupněm regulace. Čím vyšší je stupeň regulace, tím nižší je hodnocení země z hlediska ekonomické výkonnosti.

3. Vlastní empirická analýza vlivu efektivního využití lidského kapitálu na ekonomický růst

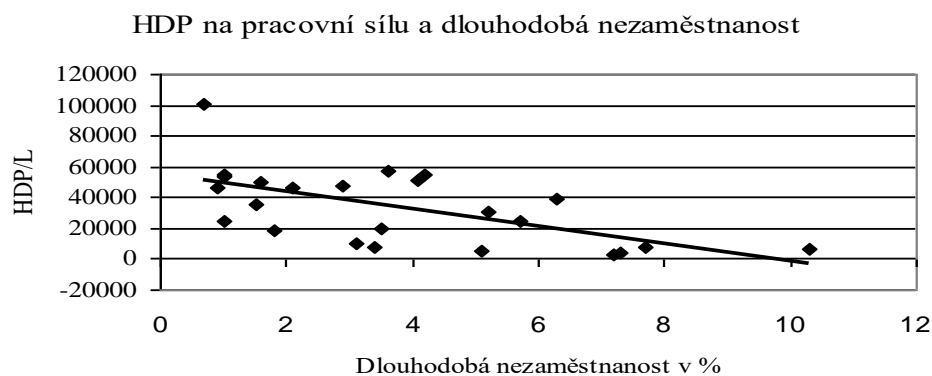
3.1 Deskriptivní analýza

Základní myšlenkou analýzy a celé této kapitoly je verifikace negativního vlivu neefektivního trhu práce na hrubý domácí produkt a tím i ekonomický růst. Teorie rozeznává přímý a nepřímý efekt efektivnosti trhu práce na ekonomický růst. Vyšší efektivnost trhu práce bývá prezentována vyšší rychlostí realokace pracovní síly ze starých do nových, produktivnějších odvětví ekonomiky. Z toho vyplývá, že zlepšení využití pracovních zdrojů by mělo vést k ekonomickému růstu.

Nepřímý efekt odráží pozitivní vliv efektivního trhu práce na hodnotu investic do lidského kapitálu. Riziko krátké doby strávené v nezaměstnanosti, popř. na pracovním místě neúplně nebo nevhodně využívajícím kapacity dané osoby, zvyšuje hodnotu investic do lidského kapitálu, což by mělo pobízet k větším investicím do vzdělání. Dochází tak ke zvýšení úrovně lidského kapitálu považovaného za jeden z hlavních faktorů ekonomického růstu.

Pro ověření teoretických předpokladů na konkrétních datech jsem jako ukazatel efektivnosti využití lidského kapitálu zvolila – především z důvodu dostupnosti komparovatelných dat – podíl dlouhodobě nezaměstnaných na pracovní síle. Hrubý domácí produkt vyjádřený na jednoho ekonomicky aktivního obyvatele je přepočítán podle směnného kurzu v eurech, v cenách roku 1995. Analýza je provedena na datech 24 členských zemí EU, s výjimkou Malty, v období 1998 – 2002. Ukazatele jsou vypočítány jako průměrné hodnoty ve sledovaném období.

Obr. 3. 1



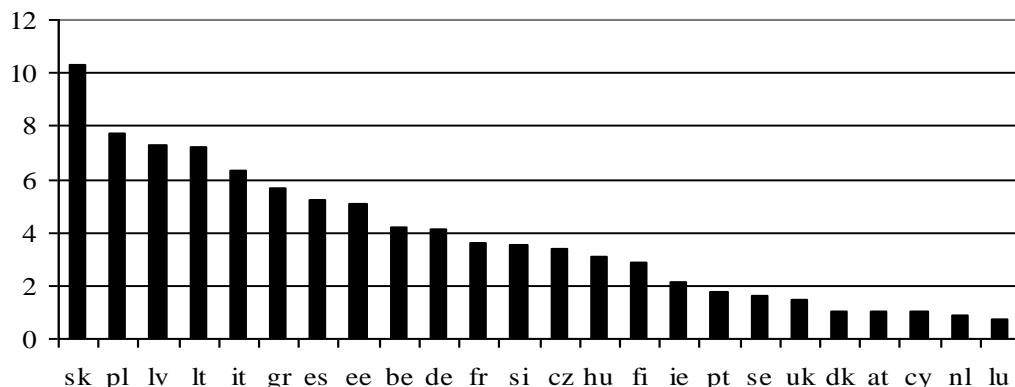
Pramen: Eurostat, vlastní výpočty.

Obrázek 3. 1 ukazuje negativní vztah mezi HDP a dlouhodobou nezaměstnaností znázorňující neefektivnost trhu práce. Vyšší dlouhodobá nezaměstnanost je doprovázená nižším HDP. Tento výsledek by mohl naznačovat pozitivní vztah mezi efektivností trhu práce a velikostí HDP.

V dalším obrázku 3. 2 jsou uvedeny míry dlouhodobé nezaměstnanosti (podíl nezaměstnaných déle než 1 rok na pracovní síle) v jednotlivých zemích jako průměrné hodnoty v období 1998-2002. Nejvyšší míru průměrné dlouhodobé nezaměstnanosti dosáhlo ve sledovaném období Slovensko (10,3 %), následovalo Polsko (7,7 %), Lotyšsko (7,3 %), Litva (7,2 %), Itálie (6,3 %) a Řecko (5,7 %). Česká republika zaznamenala 3,4 % míru dlouhodobé nezaměstnanosti, což jí řadí z hlediska nově přijatých členů EU k úspěšnějším ekonomikám. Z hlediska všech současných členů EU však dosahuje ČR průměru. Nejnižší míru dlouhodobé nezaměstnanosti dosáhlo Lucembursko (0,7 %), následovalo Nizozemí (0,9 %), Kypr (1 %), Rakousko (1 %), Dánsko (1 %) a Velká Británie (1,5 %).

Obr. 3. 2

Dlouhodobá nezaměstnanost v % (průměr 1998-2002)

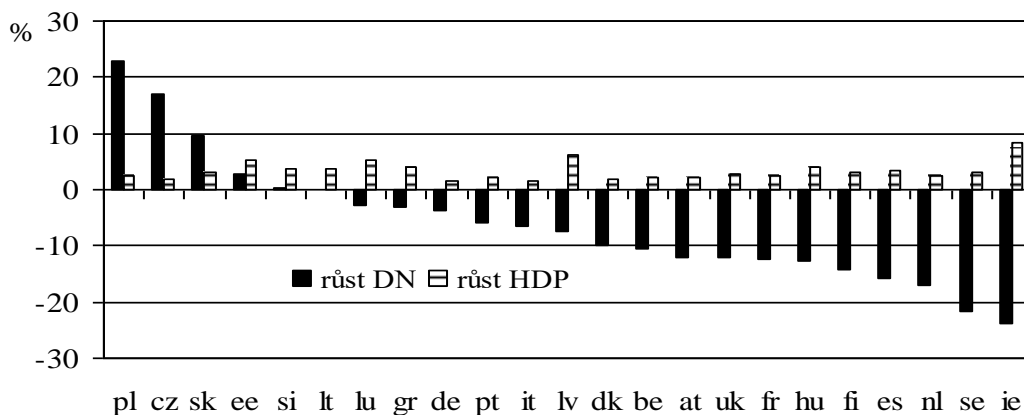


Pramen: Eurostat, vlastní výpočty

Pro posouzení situace zemí je však důležitější analyzovat dynamiku vývoje než jen průměrné stavy. V obrázku 3. 3 jsou znázorněna průměrná tempa růstu HDP a dlouhodobé nezaměstnanosti v jednotlivých zemích v období 1998 – 2002. Většina zemí dosáhla záporného tempa růstu dlouhodobé nezaměstnanosti, což indikuje vývoj trhů práce směrem k větší efektivnosti při využití pracovního potenciálu.

Obr. 3. 3

Průměrný růst dlouhodobé nezaměstnanosti a HDP v % (1998-2002)



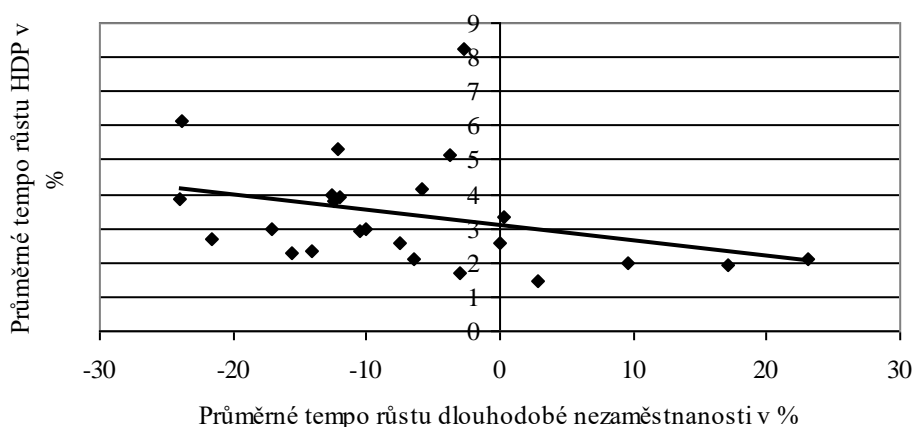
Pramen: Eurostat, vlastní výpočty

Poznámka: Hodnoty jsou uvedeny v %, DN značí dlouhodobou nezaměstnanost

K nárůstu dlouhodobé nezaměstnanosti došlo pouze v Polsku (23 %), v České republice (17,1 %), na Slovensku (10 %), v Estonsku (3 %) a Slovinsku (0,3 %). Největší pokles dlouhodobé nezaměstnanosti v průběhu let 1998 – 2002 zaznamenalo Irsko (-24 %), Švédsko (22 %), Nizozemí (-17 %) a Španělsko (-16 %). Především v případě Španělska se jedná o pozitivní vývoj s ohledem na vysokou míru dlouhodobé nezaměstnanosti ve sledovaném období.

Obr. 3. 4

Tempo růstu HDP a dlouhodobé nezaměstnanosti



Pramen: Eurostat, vlastní výpočty

Obrázek 3. 4 ukazuje vztah mezi tempem růstu HDP a tempem růstu dlouhodobé nezaměstnanosti. Křivka negativního trendu má zde menší sklon než v případě posouzení stavových veličin, tzn. velikosti HDP na pracovní sílu a podílu dlouhodobě nezaměstnaných na ekonomicky aktivním obyvatelstvu. Problémem statistické významnosti výsledků je krátké (pouze 5-leté) období sledování a výběr vzorku zemí (velký podíl tranzitivních ekonomik).

3.2 Ekonometrická analýza

Jako ukazatel efektivity využití lidského kapitálu jsem zvolila míru dlouhodobé nezaměstnanosti měřenou jako podíl dlouhodobě nezaměstnaných na ekonomicky aktivním obyvatelstvu. Hlavním důvodem výběru tohoto ukazatele byla kvantifikovatelnost indikátoru flexibility a dostupnost dat. Ukazatel využití lidského kapitálu byl dosazen jako další faktor do rovnice ekonomického růstu.

Původní tvar modelu ekonomického růstu: $Y = AK^\alpha H^{1-\alpha}$ je doplněn o indikátor flexibility trhu práce. Nová rovnice bude mít následující tvar:

$$Y = AK^\alpha H^\beta F^\delta$$

Jelikož jsem jako ukazatel flexibility trhu práce použila dlouhodobou nezaměstnanost, bude její růst znamenat zhoršení flexibility trhu práce a naopak. Do konkrétní rovnice použité pro tuto analýzu je proto třeba zakomponovat opačné znaménko závislosti, protože měřím nepružnost trhu práce. Odhadovaná rovnice bude mít po zlogaritmování z důvodu možnosti využití metody nejmenších čtverců následující tvar:

$$\ln(Y/L) = \beta_0 + \beta_1 \ln(K/L) + \beta_2 \ln(H) - \beta_3 \ln(F) + \varepsilon$$

Ukazatelé jsou zadány takto:

Y/L – Hrubý domácí produkt vyjádřený na jednoho ekonomicky aktivního obyvatele je přepočítán podle směnného kurzu v eurech, v cenách roku 1995.

K/L – Fyzický kapitál vyjádřený v eurech jako tvorba hrubého fixního kapitálu na jednoho ekonomicky aktivního obyvatele.

H – představuje lidský kapitál vypočítaný jako podíl vyšší střední a vysokoškolsky vzdělané pracovní síly (ISCED 3–6) na ekonomicky aktivním obyvatelstvu.

$\beta_0 = \ln A$ = úroňová konstanta označující technologickou úroveň.

Novým ukazatelem je pouze indikátor flexibility trhu práce F vyjádřený jako podíl nezaměstnaných déle než půl roku na pracovní síle. Vzorek zemí je zúžen na 24 členských zemí EU s výjimkou Malty⁵². Hodnoty ukazatelů představují průměr let 1998 – 2002. Výsledky regresní analýzy obsahuje tabulka 3. 1.

Tab. 3. 1 Odhad koeficientů modelu ekonomického růstu s ukazatelem flexibility trhu práce

		24 zemí EU
konstanta	koef. β_0	0,03 (0,06)
lnK/L	koef. β_1	1,13 (25,1)
lnH	koef. β_2	0,1 (1,48)
lnF	koef. β_3	-0,01 (-0,21)
koef. determinace		0,98
počet pozorování		24

Poznámky: Hodnoty v závorkách představují t statistiky. Hladina spolehlivosti 95 %.

Pro ekonometrickou verifikaci byly provedeny testy homoskedasticity, multikolinearity a autokorelace. Žádný z testů nenarušil vypovídací schopnost modelu, tzn. nebyla prokázána heteroskedasticita, autokorelace ani multikolinearita.

Regrese prokázala platnost inverzního vztahu mezi dlouhodobou nezaměstnaností prezentující nepružnost trhu práce a ekonomickým růstem. Koeficient β_3 vyšel záporný, tzn. že s růstem podílu dlouhodobě nezaměstnaných na pracovní síle dochází k poklesu produkce. Je však třeba zdůraznit, že koeficient flexibility trhu práce je stejně jako v případě lidského kapitálu nízký, proto nebyla prokázána statistická významnost tohoto parametru. Statistická významnost měřená pomocí t statistiky se projevila jen u fyzického kapitálu. Koeficient determinace na úrovni 98 % vykazuje vysoký stupeň vysvětlení ekonomického růstu prostřednictvím proměnných zahrnutých do modelu. Podle F-testu použitého pro testování statistické významnosti modelu jako celku je model statisticky významný.

Závěr

Význam efektivního využití lidského kapitálu pro ekonomický růst zaznamenal zájem makroekonomů teprve nedávno. Z tohoto důvodu neexistuje mnoho teoretických ani empirických studií dané problematiky. Efektivního využití lidského kapitálu je dosaženo na flexibilním trhu práce. Proto je třeba pro výzkum vlivu flexibilního trhu práce na dlouhodobý ekonomický růst kvantifikovat flexibilní trh práce pomocí určitých ukazatelů. Literatura prozatím nabízí čtyři možnosti měření flexibilního trhu práce, z nichž jednoznačně definované jsou pouze dva přístupy: míra realokace a míra dlouhodobé nezaměstnanosti. Poslední přístup měření flexibilního trhu práce pomocí dlouhodobé nezaměstnanosti jsem zvolila ve své analýze vlivu efektivního využití lidského kapitálu na ekonomický růst.

⁵² Belgie, Dánsko, Finsko, Francie, Itálie, Irsko, Lucembursko, Německo, Nizozemí, Portugalsko, Rakousko, Řecko, Španělsko, Švédsko, Velká Británie, Česká republika, Estonsko, Lotyšsko, Litva, Maďarsko, Polsko, Slovinsko, Slovensko, Kypr.

Deskriptivní analýza provedená na datech 24 zemí EU v období 1998-2002 prokázala negativní vztah mezi HDP a dlouhodobou nezaměstnaností, tzn., že vyšší dlouhodobá nezaměstnanost je doprovázená nižším HDP. Většina zemí dosáhla ve sledovaném období záporného tempa růstu dlouhodobé nezaměstnanosti, což znamená vývoj trhů práce směrem k větší efektivnosti při využití pracovního potenciálu.

V další části empirické analýzy jsem dosadila ukazatel využití lidského kapitálu (míru dlouhodobé nezaměstnanosti) jako další faktor do rovnice ekonomického růstu. Regrese ukázala platnost inverzního vztahu mezi dlouhodobou nezaměstnaností představující nepružný trh práce a ekonomickým růstem. Koeficient však vyšel nízký, nebyla tak prokázána statistická významnost tohoto parametru.

Seznam literatury

1. AINGINGER, K. (2004a). Labour Market Reforms and Economic Growth. The European Experience in the Nineties. *WIFO Working Paper*, 2004, no. 232.
2. AINGINGER, K. (2004b). The contribution of Labour Market Reforms, Macroeconomic Policy and Growth Drivers to Economic Growth. *WIFO Working Paper*, (paper in progress).
3. BURGESS, S. – MAWSON, D. (2003). *Aggregate Growth and the Efficiency of Labour Reallocation*. London: Centre for Economic Performance, London: London School of Economics and Political Science, 2003. ISBN 0 7530 1641 9.
4. EAMETS, R. – MASSO, J. (2004). Labour Market Flexibility and Employment Protection Regulation in the Baltic States. *IZA Discussion Paper*, 2004, no. 1147.
5. *EMU and labour market flexibility*. London: HM Treasury, 2003.
6. FUENTE, A. (2003). Human Capital in a Global and Knowledge-Based Economy. *Instituto de Análisis Económico Working Paper*, 2003, no. 576.03.
7. GÓMEZ, I. N. (2003). Modelos econométricos de capital humano: Principales enfoques y evidencia empírica. *Euro-American Association of Economic Development Studies Working Paper*, 2003, no. 62.
8. GOMEZ-SALVADOR, R. a kol. (2004). Gross Job Flows and Institutions in Europe. *European Central Bank Working Paper*, 2004, no. 318.
9. JURAJDA, Š. – TERRELL, K. (2002). What Drives the Speed of Job Reallocation During Episodes of Massive Adjustment? *William Davidson Working Paper*, 2002, no. 432.
10. MONASTIRIOTIS, V. (2003a). A panel of regional indicators of labour market flexibility: the UK, 1979-1998. *University of London Discussion Paper in Economics*, 2003, no. 03/1.
11. MONASTIRIOTIS, V. (2003b). Labour Market Flexibility in the UK, 1979-1998. *University of London Discussion Paper in Economics*, 2003.
12. ŠVEJNAR, J. (2002). Labor Market Flexibility in Central and East Europe. *William Davidson Institute Working Paper*, 2002, no. 496.
13. WADSWORTH, J. (2002). *Labour Market Efficiency, Equity and Economic Performance*. London: Centre for Economic Performance. London: London School of Economics, 2002.

Kontakt: Lenka Filipová, e-mail: lenka.filipova@vsb.cz, Ekonomická fakulta, Sokolská 33, Ostrava 1, 701 21, tel.: +420596992521.

PhDr. Peter Greguš, CSc.

KATEDRA HUMANITNÝCH VIED FAKULTY MEDZINÁRODNÝCH
VZŤAHOV, EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

EURÓPSKE NÁRODNOSTNÉ MENŠINY AKO ZDROJ POTENCIÁLNEHO KONFLIKTU

Štúdia bola spracovaná v rámci riešenia projektu VEGA č. G 164/05 – Bezpečnostné riziká v medzinárodných vzťahoch na počiatku 21. storočia. FMV EU Bratislava

Pokus o klasifikáciu menšín

Ak by sme mali urobiť základnú klasifikáciu menšín, išlo by jednak o menšiny, ktoré by sme mohli považovať za prakticky autochtónne, pretože na danom území žije u stáročia a jednak menšiny vytvorené prisťahovalcami. Ďalej by hlavným identifikačným znakom by boli buď etnické znaky alebo náboženská príslušnosť.

V prípade prvého delenia by sme mohli nájsť výnimku, ktorá akoby protirečila prvému kritériu. Ide o rómsku menšinu, ktorá podľa niektorých údajov žije v regióne strednej Európy možno už tisíc rokov, no napriek tomu stále ju nemožno považovať za autochtónnu. Lenže problém je v niečom inom. Rómovia sa vedeli ako-tak začleniť do stredovekej spoločnosti, kde ponúkali remeslá a služby, o ktoré bol dostatočný záujem, ako napríklad kováčstvo alebo obchodovanie s koňmi. Problém sa začal vyostrovať v čase osvietenstva, u nás za vlády cisárovnej Márie Terézie a ešte viac s nástupom kapitalizmu. Sociálna štruktúra Rómov, ktorú si priniesli zo svojej pravlasti Indie bola kompatibilná so stredovekou feudálnou spoločnosťou, ale už nie s modernou dobou. Rómovia sa nedokázali prispôsobiť modernej spoločnosti. Pripomínam, že už Mária Terézia napríklad zaviedla povinné základné školské vzdelanie, pretože si to vyžadovali vtedajšie spoločenské premeny, čomu sa Rómovia nedokázali v dostatočnej miere prispôsobiť.

Takže, zdanlivé protirečenie v prípade Rómov môže naznačovať problém s prisťahovalcami do Európy z tých regiónov, kde ešte pretrvávajú kmeňové alebo stredoveké tradície. V západnej Európe (ale do istej miery aj v našom regióne) môže byť po istú dobu pomerne značný dopyt po nevelmi kvalifikovanej pracovnej sile. Lenže, ak prídu prisťahovalci s rodinami, ďalšia generácia neporovnáva svoju životnú úroveň s krajinou pôvodu, ako to robili ich rodičia, ale s životnou úrovňou väčšinového obyvateľstva, no zároveň akosi nechce v úplnosti pochopiť, za akých podmienok táto väčšina svoju životnú úroveň dosiahla. Jadro problému vidí takmer výlučne v diskriminácii prisťahovalcov. Lenže, ak sa aj zaviedla voči tejto diskriminácii tzv. pozitívna diskriminácia, neprinieslo to želané výsledky.

V tejto súvislosti musím pripomenúť historickú traumy, ktorá sa týka nielen nás Slovákov, ale aj Poliakov, Maďarov, Čechov či iných národov, keď značné počty ich príslušníkov muselo odísť za prácou do cudziny, napríklad nielen do USA, Kanady, ale aj trebárs do Francúzska. Problémy (napríklad s nejakou podobou diskriminácie) mali iba príslušníci prvej generácie prisťahovalcov, ich potomci sa plne začlenili do spoločnosti novej vlasti a v prevážnej väčšine podľahli asimilácii. Príkladom môže byť súčasný francúzsky minister vnútra, ktorého priezvisko Sarkozy nasvedčuje jeho maďarskému pôvodu.

Klasickým príkladom prenasledovanej náboženskej menšiny sú židia. Rimania ich na počiatku nášho storočia vyhnali z pôvodnej vlasti. Svoj pôvodný jazyk, hebrejčinu, židia stratili už počas babylonského zajatia a napokon prijali rôzne iné jazyky, napríklad v strednej a východnej Európe to bol jeden z dialektov nemčiny, ktorý sa napokon transformoval do

jazyka jiddiš, v ktorom vznikla síce aj bohatá literatúra, no židia inde vo svete používali ďalšie jazyky ako trebárs judeoperzský jazyk, judeoarabský jazyk a iné.

V Rímskej ríši boli židia prenasledovaní pre svoj monoteizmus a z toho vyplývajúcu neochotu priznávať rímskym cisárom božské pocty. Kresťanský antisemitizmus bol však odôvodňovaný údajnou kolektívnou židovskou vinou na ukrižovaní Ježiša Krista. Pravda, tento náboženský antisemitizmus sa predsa len líšil v podstatnom bode. Kresťanský antisemitizmus síce pripúšťal občasné prenasledovanie židov v podobe pogromov a aj ich vyhánanie z krajiny, no neuvažoval o ich úplnom vyhubení. Je to síce možno paradox, ale existencia židov akoby potvrdzovala pravdivosť novozákonných príbehov.

Spomínal som, že na rómsku menšinu mal už začiatok modernej doby krajne nepriaznivé dôsledky, no naopak židia práve v modernej dobe dokázali využiť všetky možnosti, ktoré im ponúkala, čo však malo ten dopad, že náboženský antisemitizmus sa transformoval na rasový, ktorý napríklad vyústil do nacistického holokaustu. Židovskou reakciou na tento moderný antisemitizmus bol sionizmus, ktorý hlásal, že židia sa musia pretransformovať z náboženskej menšiny do moderného národa, ktorý by sa usídlil v pôvodnej židovskej vlasti, v Palestíne. Tú však obývali palestínski Arabi, z čoho sú dodnes trvajúce dôsledky.

Po reformácii sa prenasledovanou náboženskou menšinou mohli stať kresťania medzi kresťanmi. Príkladom takéhoto prenasledovania môže byť napríklad Bartolomejská noc alebo konflikt medzi katolíkmi a protestantmi vyústil do Tridsaťročnej vojny. Tolerancia medzi rôznymi kresťanskými denomináciami sa deklarovala už v čase osvietenstva, no dodnes v Severnom Írsku pretrváva konflikt medzi katolíkmi a protestantmi, ktorý akoby nadväzoval na spomínané konflikty. Lenže, existuje tu ďalší moment. Íri stratili svoj pôvodný keltský jazyk a napriek všemožnej snahe ho udržať pri živote, používajú angličtinu a v minulosti akoby katolicizmus bol írskym národným identifikačným znakom (podobnú úlohu zohrával katolicizmus v Poľsku).

Konflikt medzi kresťanstvom a islamom akoby mal niektoré znaky konfliktu medzi kresťanstvom a judaizmom. Lenže je tu podstatný rozdiel, európsky židia síce vyznávali svoje náboženstvo, no nemožno hovoriť, že by boli vytvorili vlastnú civilizáciu. V prípade islamu (hoci vzťah medzi kresťanstvom a islamom je analogický vzťahu medzi kresťanstvom a judaizmom) však ide o civilizáciu, ktorá vychádza z iných princípov ako európska, čo je východisko minulých i budúcich konfliktov.

Menšiny vytvorené hranicami po uzatvorení mierových zmlúv

Nakoniec by som chcel spomenúť problém národnostných menšín. Tento problém súvisí s rozdielnym chápaním pojmu „národ“ vo východnej a západnej Európe. V západoeurópskom chápaní je národ totožný s občianstvom istého štátu, takže národná príslušnosť je totožná so štátnou príslušnosťou. Vo východoeurópskom chápaní národ nie je prvotne určovaný politicky, ale ako etnické spoločenstvo, ktoré spája do jedného celku jazyk, spoločné územie a historický osud. Pravda, je tu ďalšia dôležitá okolnosť – mentalita, akési spoločné národné vedomie, ktoré vytvára aj uvedomenie si tejto spolupatričnosti do jedného celku.

Idea národného štátu sa prejavila najprv u Nemcov a Talianov, no neskôr po procese národného „prebudenia“ či uvedomenia ju prevzali aj iné etniká. Prelomom bola nová mapa Európy po Prvej svetovej vojne. So vznikom nových národných štátov vzniká ďalší problém. Nikdy sa totiž nepodarilo hranice stanoviť tak, aby sa príslušníci jedného národa stali občanmi iného štátu. Vznikol tak problém národnostných menšín, ktoré prijali vznik nových štátov s nepriateľstvom. Týkalo sa to nemeckých, no aj maďarských a ďalších menšín.

Na konci minulého storočia, keď sa Európa začala zjednocovať, vznikol podobný problém s ruskými menšinami. Hoci jedným z ústredných hesiel ruskej Októbrovej revolúcie v roku 1917 bolo právo národov na sebaurčenie, Sovietsky zväz sa usiloval obnoviť hranice

cárskeho Ruska. Už v 20. rokoch samostatnosť stratili Gruzínsko, Arménsko a Azerbajdžan, no neskôr ju stratili Litva, Lotyšsko a Estónsko. Národy tvoriace Rusko si dokázali deklarované právo na sebaurčenie uplatniť až po zániku ZSSR v roku 1992. Lenže na území nových štátov ostali početné ruské menšiny.

Záruky práv menšín a možnosti konfliktov

Existuje niekoľko medzinárodných dokumentov, ktoré deklarujú práva národnostných menšín. Je to jednak možnosť vzdelávať sa v menšinovom jazyku a rozvíjať menšinovú kultúru. Lenže v prípade, že sa menšiny považujú za súčasť iného národa môže ísť o politické požiadavky. Je to nielen uznanie práva hlásiť sa k spolunáležitosti k „materinskému“ národu, ale aj o možnosť nejakého spojenia s ním, napríklad v možnosti byť občanom nielen krajiny, kde sa menšina nachádza, ale aj krajiny „materinského“ národa. V prípade Európske únie má každý jej občan vlastne dvojité občianstvo, jednak európske a jednak svojej vlastnej krajiny. Takto by dokonca mohlo existovať dokonca trojaké občianstvo.

Spomínal som konflikt v Severnom Írsku, ktorý má síce podobu náboženského konfliktu, ale jeho podstata je národnostná. Zjavnejšie je to v prípade baskickej otázky. Baskovia sú etnikom, ktoré sa považuje za najstaršie etnikum Európy, možno „pôvodných cromagnoncov“. Lenže je reálne, aby v západnej Európe vznikol nový štát?

V súčasnej Európe existuje dnes „staré“ a „nové“ menšiny, ktoré sa formujú z mimoeurópskych prisťahovalcov. Snažil som sa ukázať, že nejde iba o sociálny problém, ale o čosi zložitejšie, čo je spojené s čoraz horúcejším pojmom „konfliktu civilizácií“. Hľadať riešenie je veľmi ťažké, ale prvým krokom k riešeniu musí byť, že sa problém uvedomí a aspoň pomenuje.

Použitá literatúra

Johnson, P., Dějiny 20.století. Praha 1991

Mencl, V., Hájek, M., Otáhal, M., Kadlecová E., Křižovatky 20. století. Praha 1990

Messadié, G., Obecné dějiny antisemitismu. Praha 2000

Dawson, Ch., Porozumět Evropě. Praha 1995

Bromlej, J.V., Etnos a etnografia. Bratislava 1980

UKRAJINA, EÚ A EURÓPSKA POLITIKA SUSEDSTVA

Rok 2004 sa pre východnú Európu stal rokom Ukrajiny. Najdôležitejšou udalosťou, ktorá zasiahla do života celého ukrajinského národa, boli prezidentské voľby. Čo sa však po týchto dôležitých voľbách pre Ukrajinu zmenilo?

Napriek tomu, že vo voľbách zvíťazil prozápadne orientovaný kandidát Viktor Juščenko, ukrajinské priority aj naďalej balansujú medzi orientáciou na EÚ a Rusko. Ukrajina síce dlhodobo prejavuje záujem o vstup do EÚ, no Únia nie je momentálne pripravená ponúknuť Ukrajine perspektívu členstva. Ukrajina zatiaľ nie je schopná splniť kodanské kritériá. Okrem toho by mala táto krajina podľa koncepcie EÚ zostať aj naďalej mimo jej štruktúr v rámci tzv. kruhu priateľov (European Neighborhood Policy - ENP).

EÚ však zaujala konkrétne kroky na posilnenie vzájomných vzťahov s Ukrajinou ako odpoveď na politické zmeny, ku ktorým došlo po prezidentských voľbách. Únia deklaruje podporu politických a ekonomických reforiem na Ukrajine, ktoré sú cieľom nového prezidenta. Únia rozvíja vzájomné vzťahy s Ukrajinou na základe Akčného plánu v rámci ENP. Vo februári 2005 (21.2.) došlo k prehodnoteniu tohto plánu a k jeho určitému posilneniu smerom k podpore ukrajinských reforiem. V prípade, že na Ukrajine dôjde k významnému pokroku a k prijatiu európskych štandardov, vzťahy EÚ – Ukrajina sa prehĺbia. Bohužiaľ, v rétorike predstaviteľov EÚ sa nespomína možnosť členstva Ukrajiny v horizonte niekoľkých rokov v prípade, že splní kodanské kritériá. Ukrajina sa nespomína ani medzi prioritami britského predsedníctva v oblasti vonkajších vzťahov či ďalšieho rozširovania EÚ.

Dohoda o partnerstve a spolupráci

Dohoda bola podpísaná v roku 1994, do platnosti vstúpila až v roku 1998. Je všeobecným rámcom pre politický dialóg EÚ – Ukrajina, pričom zároveň stanovuje základné spoločné ciele v oblasti podpory obchodu a investícií, harmonických ekonomických vzťahov, udržateľného rozvoja, ekonomickej, sociálnej, finančnej, občianskej, vedeckej, technologickej a kultúrnej spolupráce. Dohoda obsahuje aj ustanovenia pre vytvorenie zóny voľného obchodu.

30. marca 2004 došlo k podpisu Protokolu k dohode, čím sa rozšírila aplikácia tejto dohody aj na nové členské krajiny EÚ od 1. mája 2004.

Dohoda o partnerstve a spolupráci vytvorila aj určitý inštitucionálny rámec na spoluprácu EÚ – Ukrajina:

- 1. Bilaterálne samity** – ročné stretnutia medzi prezidentom Ukrajiny a predsedníčkou krajinou EÚ spolu s predsedom Európskej komisie a vysokým predstaviteľom EÚ.
- 2. Výbor pre spoluprácu** – ročné stretnutia na úrovni ministrov/komisárov.
- 3. Komisie pre spoluprácu** – na úrovni Európskej komisie.
- 4. Subkomisie** – na úrovni expertov, v súčasnosti funguje 7 týchto subkomisií (obchod a investovanie; ekonomické a sociálne otázky, financie a štatistika; hospodárska súťaž; energetika, doprava, informačná spoločnosť, jadrová bezpečnosť a životné prostredie; clá a cezhraničná spolupráca; spravodlivosť, sloboda a bezpečnosť; veda a technológia, výskum a vývoj, vzdelávanie, kultúra a verejné zdravotníctvo).

Európska politika susedstva – ENP

ENP sa sústreďuje na susediace štáty, ktoré majú možnosť prehĺbovať vzájomné vzťahy s EÚ. Hlavnou myšlienkou je vytvorenie kruhu priateľov na juhu a východe EÚ, ktorí zdieľajú spoločné hodnoty s EÚ. Jedným z týchto partnerov je aj Ukrajina. Cieľom EÚ je posilnenie stability, bezpečnosti a prosperity v okolitých krajinách. Je však potrebné zdôrazniť, že ENP neznamena automaticky a je odlišné od možnosti potenciálneho členstva, ktoré zatiaľ nebolo Ukrajine ponúknuté. Ukrajina je pritom prioritným partnerom EÚ v rámci ENP⁵³.

Kľúčové aspekty ENP

1. Strategický dokument – z mája 2004 stanovuje základné princípy, geografický rozsah a metodológiu implementácie ENP ako aj otázok spojených s regionálnou spoluprácou. Okrem toho obsahuje aj ustanovenia o finančnej podpore krajín, ktoré sa zúčastňujú na ENP. V podstate tento dokument stanovuje konkrétne kroky ako bude Únia spolupracovať s jej susedmi pri využívaní výhod z rozšírenia po roku 2004.

⁵³ http://www.europa.eu.int/comm/external_relations/ukraine/intro/index.htm#enp.

2. Akčné plány – prvýkrát boli prezentované Európskou komisiou 9. decembra 2004. Obsahujú kľúčové priority vo vybraných oblastiach s ohľadom na špecifické vzťahy s jednotlivými krajinami a ich potrebami. Akčný plán zahŕňa ciele ako napr. podpora a posilnenie demokracie v krajine, pomoc pri získaní členstva vo WTO, možnosti vytvorenia zóny voľného obchodu a ďalšie. Významnou pomocou pre Ukrajinu je národný program TACIS, v rámci ktorého poskytla EÚ Ukrajine prostriedky vo výške 791,6 mil. € (v roku 2005 to je 88 mil. €; celkovo v rámci TACIS bolo poskytnutých 1,5 mld. €).

3. Nástroj európskeho susedstva a partnerstva⁵⁴ - tento nástroj od roku 2007 nahradí v oblasti finančnej pomoci súčasné nástroje TACIS a MEDA⁵⁵. Bude tiež dôležitý aj pri cezhraničných aktivitách na vonkajšej hranici EÚ. V rámci priorít ENP by sa mala finančná pomoc v rámci ENPI v rokoch 2007 – 2013 pohybovať na úrovni 14,9 mld. €, pričom v rokoch 2000 – 2006 to bolo na úrovni 8,5 mld. €.

4. Hodnotiace správy – obsahujú progres implementácie v jednotlivých krajinách, pričom sa zameriavajú na prioritné oblasti ENP. Posledná hodnotiaca správa pre Ukrajinu bola vypracovaná v máji 2004. Obsahuje najnovší vývoj v oblasti politických, ekonomických a sociálnych otázok na Ukrajine.

Akčný plán bol prehodnotený na stretnutí Výboru pre spoluprácu 21. februára 2005. Na základe tohto prehodnotenia bolo stanovených 10 priorít bližšej vzájomnej spolupráce⁵⁶ EÚ – Ukrajina pri podpore zvyšovania demokracie a reforiem na Ukrajine:

1. Započatie včasných konzultácií o rozšírenej dohode hneď keď budú stanovené politické priority Akčného plánu ENP.
2. Preskúmanie možností bližšej spolupráce v oblasti zahraničnej a bezpečnostnej politiky vrátane Európskej bezpečnostnej obrannej politiky⁵⁷ najmä s ohľadom na Transnistriu⁵⁸.
3. Prehľadenie obchodných a ekonomických vzťahov medzi EÚ a Ukrajinou. Bude urýchlené prehodnotenie štúdie uskutočniteľnosti o vytvorení zóny voľného obchodu

⁵⁴ European Neighbourhood and Partnership Instrument (ENPI).

⁵⁵ TACIS sa týka krajín SNŠ, MEDA pokrýva africké krajiny Stredozemného mora.

⁵⁶ http://www.europa.eu.int/comm/external_relations/ukraine/intro/index.htm#enp.

⁵⁷ European Security Defence Policy.

⁵⁸ Časť Moldavska na hraniciach s Ukrajinou, ktorá sa snaží o nezávislosť s pomocou ozbrojených síl Ruska.

medzi Ukrajinou a EÚ, aby sa v prípade vstupu Ukrajiny do WTO mohli začať negociácie.

4. Poskytnutie ďalšej podpory vstupu Ukrajiny do WTO a ponuka ďalšej podpory pri napĺňaní všetkých požiadaviek. EÚ bola medzi prvými partnermi, s ktorými Ukrajina ukončila bilaterálne rokovania.
5. Zintenzívnenie existujúcich kontaktov s Ukrajinou pri podpore získania postavenia „trhovej ekonomiky“.
6. Zintenzívnenie negociácií ohľadne udeľovania víz s ohľadom na bezpečnostné aspekty, pričom sa negociácie začnú pred októbrovým samitom.
7. Zvýšenie spolupráce v kľúčových sektoroch – energetika, doprava, životné prostredie, rozvoj súkromného sektora.
8. Zosilnenie podpory pre aproximáciu ukrajinského práva.
9. Podpora posilnenia občianskej spoločnosti a úsilia pri budovaní demokracie a vlády zákona.
10. Zvýšenie pôžičiek prostredníctvom nástrojov Európskej investičnej banky pri zabezpečovaní reformného procesu na Ukrajine.

Vzájomné vzťahy s EÚ a problémové otázky

Problémom pri rokovaní s Ukrajinou je fakt, že v roku 2004 sa rozšírila Únia o 10 nových členských krajín. Okrem toho sa pripravuje aj na niekoľkoročné a náročné rokovania o vstupe Turecka do EÚ. Z politického hľadiska sa tak javí možnosť prenechať Ukrajinu napospas Rusku. Hlavne preto, že je politicky nestabilná a ekonomicky zaostalá. Ako však zaznelo z vyhlásení predstaviteľov novoprijatých štátov v roku 2004, čo povie Únia Ukrajine v prípade, že Turecku povie „áno“? Na druhej strane, rozšírením EÚ v roku 2004 sa Únia stala najväčším obchodným partnerom Ukrajiny, aj keď pri importe obilia či ocele kladie mnohé prekážky pre ukrajinských výrobcov. Toto však neplatí aj naopak, keď momentálne Ukrajina nepredstavuje pre EÚ významného obchodného partnera. To sa však môže zmeniť v prípade členstva krajiny v EÚ, keď budú mať výrobcovia zo Západu možnosť úplne voľného prístupu na trh Ukrajiny. Vzájomné obchodné vzťahy medzi Ukrajinou a EÚ sú uvedené na nasledujúcich obrázkoch:

Obrázok 1 Vzájomný obchod EÚ - Ukrajina

Year	Imports	Yearly % change	Share of total EU imports	Exports	Yearly % change	Share of total EU exports	Balance	Imports + Exports
2000	4 394		0.44	5 292		0.62	899	9 686
2001	5 275	20.1	0.54	6 967	31.6	0.78	1 692	12 242
2002	6 031	14.3	0.64	7 793	11.9	0.87	1 762	13 824
2003	5 774	-4.3	0.61	8 834	13.4	1.01	3 060	14 607
2004	7 262	25.8	0.71	10 437	18.2	1.08	3 175	17 700
3m 2004	1 541		0.64	2 134		0.96	593	3 676
3m 2005	1 894	22.9	0.73	2 466	15.6	1.06	572	4 361
Average annual growth		13.4			18.5			16.3

Prameň: http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2005/july/tradoc_113459.pdf

Obrázok 2 Vzájomný obchod Ukrajina – EÚ

Year	Imports	Yearly % change	EU Share of total imports	Exports	Yearly % change	EU Share of total exports	Balance	Imports + Exports
2000	4 265		28.22	4 362		28.05	96	8 627
2001	5 198	21.9	29.55	5 527	26.7	30.68	329	10 724
2002	5 729	10.2	31.97	6 105	10.5	32.60	376	11 835
2003	6 859	19.7	32.27	6 972	14.2	32.70	112	13 831
2004	9 561	39.4	36.98	7 157	2.6	28.29	-2 405	16 718
Average annual growth		22.4			13.2			18.0

Prameň: http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2005/july/tradoc_113459.pdf

Z obrázkov 1 a 2 je zrejmé, že napriek tomu, že EÚ je najvýznamnejším partnerom Ukrajiny, naopak to neplatí. Podiel Ukrajiny v roku 2004 na celkovom exporte EÚ je len 1,08 % s hodnotou 10,437 mld. € čo predstavuje 23. miesto v rámci exportných partnerov. Čo sa týka importu, tento podiel predstavuje 0,7 % s hodnotou 7,262 mld. €, čo je 26. miesto. Ukrajina v roku 2004 bola na 26. mieste medzi hlavnými obchodnými partnermi EÚ s podielom 0,9 % a s hodnotou 17,699 mld. €.

Na druhej strane, EÚ je hlavným obchodným partnerom Ukrajiny, pričom predbehla aj Rusko. V roku 2004 mala EÚ podiel 32,7 % v celkovej hodnote 16,718 mld. €, pričom export tvoril 28,3 % podiel s hodnotou 7,157 mld. € a import 37 % podiel s hodnotou 9,561 mld. €.

Obrázok Pomoc EÚ Ukrajine, 1991 – 2005, mil. €

	1991 -1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Total
<i>TACIS National Programme</i>	407	38.6	48	43	47	50	70	88	791.6
<i>TACIS Nuclear Safety (incl. Chernobyl Shelter Fund and UKR G7 Action Plan)</i>	304.3	50.3	3.5	69.4	44	46.6	34.3	28.4	580.8
<i>TACIS Cross-border Co-operation</i>		5.2	1	5.5	0.5	3	3	18	36.2
<i>TACIS Regional Programme</i>		3.7	6	9.1	10.5	6	6	8.7	50
<i>Fuel gap</i>		-	25	20	20				65
<i>ECHO (humanitarian assistance)</i>	12	6.3	1.3	0.9	0				20.5
<i>Macro-financial assistance (loan)</i>	565		-		110				675
<i>Contribution to STCU</i>		3	4.5	4	4	4	4	5.5	29
Total	1288.3	107.1	89.3	151.9	236	109.6	117.3	148,6	2248.1

Prameň: http://www.europa.eu.int/comm/external_relations/ukraine/intro/index.htm#enp

Jedným z dôvodov, tak ako tomu bolo aj pri rozšírení v roku 2004, prečo by sa takmer 50 miliónová krajina mala stať členom EÚ, bude pravdepodobne snaha EÚ o získanie trhu tejto krajiny a jeho potenciálu. V súčasnosti je však na Ukrajine mnoho problémov, ktoré brzdia prílev PZI. Najvážnejšími problémami sú predovšetkým netransparentné podnikateľské prostredie a pochybná privatizácia bývalých štátnych podnikov.

Ďalším významným dôvodom záujmu o Ukrajinu zo strany EÚ je jej výhodná strategická poloha nielen politická, ale aj ekonomická. Ukrajina je križovatkou, kde sa stretávajú záujmy EÚ a Ruska a zároveň je významnou tranzitnou cestou ruských energetických surovín, ktoré prichádzajú na európsky trh. Tento fakt je jedným z rozhodujúcich práve pre Slovensko. Rusi exportujú do Únie približne štvrtinu jej spotreby ropy. Preto od stability Ukrajiny budú závisieť nielen dodávky pre potreby Slovenska, ale aj pre celú EÚ.

Ekonomické vzťahy Slovenska a Ukrajiny nie sú príliš rozvinuté. Napriek tomu, že Ukrajina je náš najväčší sused, na jej exporte sa Slovensko nepodieľa ani 1 %. Okrem toho naše podnikateľské subjekty nie sú schopné konkurovať nadnárodným spoločnostiam pri otváraní ukrajinského trhu pre zahraničných investorov. Slovenské podnikateľské subjekty tak

majú šancu stať sa nanajvyš subdodávateľmi veľkých firiem, ktoré budú na Ukrajine investovať. Tu sa môžu dostať vzájomné vzťahy Slovenska a Ukrajiny do určitého konfliktu, najmä čo sa týka získavania PZI. V prípade, že EÚ a ostatné krajiny priznajú Ukrajine štatút trhovej ekonomiky a v prípade prijatia Ukrajiny za člena WTO je možné, že časť PZI, ktoré si vyberú v budúcnosti Slovensko, bude presmerovaná na Ukrajinu. Dôvodom sa môžu stať práve nízke mzdové náklady, ktoré predstavujú jednu z najvýznamnejších komparatívnych výhod Slovenska. Táto výhoda sa však v priebehu najbližších rokov s najväčšou pravdepodobnosťou stratí a prejaví sa práve u našich východných susedov.

Použitá literatúra:

1. http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2005/july/tradoc_113459.pdf
2. http://www.europa.eu.int/comm/external_relations/ukraine/intro/index.htm
http://www.europa.eu.int/comm/world/enp/index_en.htm

VPLYV CIRKEVNÝCH A INÝCH NÁBOŽENSKÝCH INŠTITÚCIÍ
A PREDSTAVITEĽOV NA KONFLIKT
V BOSNE A HERCEGOVINE

Konflikt v Bosne a Hercegovine v rokoch 1992-1995 býva interpretovaný rôznym spôsobom, čo sa týka samého charakteru, či zdrojov konfliktu.

Raymond Rahnicer spomína názor európskych optimistov, podľa ktorých ide pri konflikte len o „balkánske divožstvo“. Najmä predstavitelia OSN a NATO hovorili o „stáročnom antagonizme“, o „starodávnej nenávisti“ o „duchu Balkánu“, čo vzbudzuje dojem, že konflikt ne Balkáne bol niečím prirodzeným a daným⁵⁹. Iné interpretácie sa pokúšajú vysvetliť konflikt racionálne ako občiansku vojnu, prípadne ako nacionálny či náboženský konflikt, či ako vojnu, v ktorej išlo o dobyté územia.⁶⁰

Skutočnosťou zostáva, že vojna v Bosne a Hercegovina mala svoj náboženský aspekt, keďže náboženstvo a nacionalita bojujúcich strán v tejto oblasti sú úzko spojené. Toto úzke prepojenie medzi náboženskou a národnou identitou má svoje korene v období osmanskej ríše⁶¹, čo pokračovalo a vyvrcholilo v období národného obrodovania v 19. a 20. storočí a pokračuje dodnes.

Náboženské elementy – ako napr. forma rétoriky, symboly, budovy a náboženský vodcovia zohrali takú významnú úlohu v období vojnového stretu v Bosne a Hercegovine, že by sa vojna sama na základe vonkajších znakov dala označiť za náboženskú vojnu.⁶² Náboženstvo sa stalo elementom vo vojne, ktorý jej dodal hlbšiu dimenziu ako je len sám sekulárny nacionalizmus, pričom jeho úloha sa nedá redukovať na náboženské ciele alebo motívy.⁶³

Sabrina Ramet uvádza viacero príčin, prečo je náboženstvo konštitutívnym elementom skupinovej identity a nacionalizmu väčšiny národnostných skupín. Po prvé je to historické kultúrne jadro, ktoré formovalo vývoj primitívnych kmeňov smerom k politicky uvedomelým národom. Po druhé náboženstvo predstavuje jeden z rozlišujúcich znakov skupinovej identity, ktorý pomáha odlíšiť „nás“ od „nich“ vytvárajúc tak základ pre identifikáciu alebo odstup. Po tretie – náboženské skupiny boli vždy na čele vývoja národných jazykov, národných literatúr a pri sprostredkovaní literatúry v národnom jazyku prostredníctvom tlače. Po štvrté – vyššie vzdelaný klérus, rešpektovaný a politicky uvedomejší než zbytok obyvateľstva prirodzene preberal úlohu vodcov. Posledným bodom je fakt, že styk s inými národnostnými skupinami s odlišnými náboženskými praktikami podporuje vnímanie vlastného vierovyznania ako niečoho určujúceho, nevyhnutného pre národné prežitie.

Existujúce tri náboženské spoločenstvá v Bosne a Hercegovine majú svoju inštitucionálnu základňu, svojich duchovných predstaviteľov a preto je pohľad na ich pôsobenie počas ozbrojeného konfliktu zaujímavý a nevyhnutný.

⁵⁹ Sells, M.: Religion, History, and Genocide in Bosnia-Herzegovina. In: Davis, Scott (vyd.): Religion and Justice (in the War over Bosnia).Routledge: London, 1996, s.23.

⁶⁰ Rehnicher, Raymond: Nesnesiteľná jednoduchost modernosti (a jiné texty). Mladá fronta: Praha, 1999, s. 9.

⁶¹ V poslednej fáze osmanského panstva v 19. storočí sa rozhodlo u kresťanských poddaných v Bosne a Hercegovine o modernej národnej príslušnosti: katolíci sa cítili byť Chorvátmi, pravoslávni Srbmi. Moslimovia, na druhej strane, pokladali sami seba za časť nadnárodného osmanského ľudu.

⁶² Van de Loo, S.: Religion als Kriegsgewand? (Zur Rolle von Religion im Bürgerkrieg in Bosnien-Herzegowina 1991 – 1995) Zatiaľ nepublikovaný manuskript

⁶³ Tamtiež, s. 237.

Špecifické postavenie náboženských spoločenstiev v konflikte na Balkáne nemožno pochopiť bez porozumenia vývoja vzťahu štátu a náboženstva v povojnovej komunistickej Juhoslávii. Ako uvádza Željko Mardešić - politická sloboda jednotlivca ako neoddeliteľný predpoklad moderny nebola nikdy prítomná vo všetkých častiach občianskej spoločnosti na Balkáne. Či už náboženská tradícia, monarchistická vláda alebo komunistická vláda – ani jedna z nich nevytvorila podmienky na rozšírenie sa moderny v danej oblasti, čo ovplyvňuje postavenie náboženstva na Balkáne doteraz. Druhým dôležitým bodom je, že keďže neexistovala politická sloboda, nacionálne otázky sa riešili prostredníctvom náboženstva.⁶⁴

V období komunistickej éry sa politika štátu voči cirkvám a náboženským spoločenstvám značne menila. Kým päťdesiate roky boli poznačené silným prenasledovaním, fyzickými útokmi voči cirkevným predstaviteľom a vykonávanými súdnymi procesmi, koncom šesťdesiatych rokov to bol skôr postoj, ktorý mal byť dôkazom ignorácie cirkví zo strany štátu. Cirkev a náboženstvo nemali hrať na verejnosti takmer žiadnu úlohu. Avšak aj v tomto období existovala oblasť, kde štát veľmi pozorne sledoval činnosť cirkví a náboženských spoločností – keď získali štátni predstavitelia dojem, že sa náboženský predstavitelia vyjadrili nacionálne, tvrdo zasiahli, pričom tu existovali rozdiely v sankciách medzi jednotlivými republikami. Cieľom komunistickej vlády bolo vytvoriť v Juhoslávii pocit „jednoty a bratstva“ medzi juhoslovenskými národmi, takže akékoľvek prejavy nacionalizmu boli sledované. Vláda sa obávala, že jednotlivé cirkvi sa budú predstavovať ako stelesnenie národa a jeho duše, ako obrancovia „Srbizmu“ a „Chorvátizmu“.⁶⁵ Náboženské spoločenstvá stáli na pokraji spoločnosti, neboli integrované, ale v takejto pozícii mohli slobodne vykonávať svoju činnosť.

V osemdesiatych rokoch 20. storočia sa výrazne zmenilo postavenie cirkví v juhoslovenskej spoločnosti. Význam a vplyv katolicizmu a pravoslávia značne zosilnel, avšak neplatilo to rovnako pre islam. Situácia v Bosne a Hercegovine bola z hľadiska náboženského vyznania špecifická, keďže tamajšie úrady sa snažili udržať všetky náboženské spoločenstvá pod prísnu kontrolou.⁶⁶ Okrem toho neboli vzťahy medzi islamom a moslimskou národnou identitou také výrazné, ako to bolo v prípade ostatných dvoch náboženských skupín: katolíkov tvorili takmer výlučne Chorváti a pravoslávni veriaci boli Srbi.⁶⁷ Titova smrť v roku 1980 znamenala začiatok politickej nestability, čo umožnilo, aby sa k moci v roku 1986 dotal srbský nacionalista Slobodan Milošević. Keďže nový režim sa snažil podporovať srbskú národnú identitu, Srbská pravoslávna cirkev mala pritom zohrať tiež svoju úlohu.

Pôsobenie jednotlivých cirkví a náboženských spoločenstiev počas konfliktu

Existujú rozdiely medzi pôsobením jednotlivých náboženských cirkví či náboženských predstaviteľov počas konfliktu v Bosne a Hercegovine. Srbská pravoslávna cirkev, katolícka cirkev či moslimská náboženská obec sa podieľali na konflikte v negatívnom, ale aj pozitívnom zmysle slova. Na jednej strane došlo k ďalšej homogenizácii náboženských spoločenstiev smerom dovnútra, na strane druhej sa práve medzi náboženskými

⁶⁴ Velikonja, M a kol.: The Role of Religions and Religious Communities in the Wars in Ex-Yugoslavia 1991-1999. In: Religion in Eastern Europe, roč. 23, č. 4, 2003, s.3.

⁶⁵ Alexander, S.: Religion and National Identity in Yugoslavia. In: Mews, S.(vyd.): Religion and National Identity. Oxford: Basil Blackwell, 1982, s. 604.

⁶⁶ Bremer, T.: Kleine Geschichte der Religionen in Jugoslawien. (Königreich – Kommunismus – Krieg). Freiburg: Herder, 2003, s. 75.

⁶⁷ Podľa údajov z roku 1991 tu žilo 44% Moslimov, 31% Srbov a 17 % Chorvátov. Calic, M-J.: Der Krieg in Bosnien-Hercegovina (Ursachen – Konfliktstrukturen – Internationale Lösungsversuche). Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1995, s. 17.

predstaviteľmi nadviazalo množstvo kontaktov, vzniklo viacero stretnutí či mierových iniciatív, ktoré neboli pred konfliktom vôbec mysliteľné.⁶⁸

Prejavom spojenia náboženstva a národa pri eskalácii konfliktu bol fakt, že mnohí dospelí sa dali pokrstiť, aby tak vyjadrili nielen príslušnosť k tej ktorej cirkvi, ale aj národnú príslušnosť. Na bojiskách sa používali rovnako náboženské symboly na vyjadrenie svojej identity. Napríklad chorvátski vojaci si pripínali na uniformy ruženec, typický symbol katolíckej viery, ktorý nie je prítomný v pravosláví.

Identifikácia náboženských a národných záujmov dospela vo svojich extrémnych formách k tomu, že ako katolícki a pravoslávni kňazi, tak aj moslimskí duchovní žehnali vojakov a zbrane a aktívne sa podieľali na boji, hoci takáto participácia na konflikte bola cirkevnou vrchnosťou zakázaná.

a) Srbská pravoslávna cirkev

Už len sám názov cirkvi – Srbská pravoslávna cirkev – indikuje, že ide o cirkev výsostne spojenú so srbským národom. V rámci Srbskej pravoslávnej cirkvi pôsobí niekoľko teológov, „pre ktorých nie pravoslávie je dôležité pri vierovyznaní, ale skôr príslušnosť k srbskému národu a rozhodujúcim elementom cirkevnosti je príslušnosť k špecificky srbskej forme pravoslávia.“⁶⁹ V nadväznosti na teológov Nikolaja Velimiroviča a Justina Popoviča sa hovorí o nekonečnom utrpení srbského národa za vlády Turkov, porážka Srbského kniežat'a Lazara Turkami na Kosovom poli v roku 1389 je národným mýtom, ktorý je stále prítomný pri šírení srbského nacionalizmu. Otázka Kosova, srbské menšiny v bývalých juhoslovanských republikách majú byť dôkazom, že utrpenie srbského národa, ktorý prirovnávajú k vyvolenému národu ešte neprestalo. Označenie vlastného národa za vyvolený národ, ako to niektorí teológovia Srbskej pravoslávnej cirkvi⁷⁰ presadzujú, znamená jeho povýšenie nad ostatné národy. Ďalším národným mýtom je postava sv. Sávu, ktorého kult sa šíri od 10. storočia. Takáto rétorika náboženských predstaviteľov môže byť v mierových podmienkach takmer neškodná, avšak v období ozbrojeného konfliktu býva zneužívaná ako vojnová propaganda, čo vedie k vyostreniu konfliktu. Práve náboženské motívy boli využívané ako prostriedok na podporu kultúrno-národnej jednoty, na legitímáciu nacionalizmu či obnovenie tradičných hodnôt.⁷¹

b) Rímsko-katolícka cirkev

Čo sa týka rímsko-katolíckej cirkvi – zdá sa, že tá prekonala úzku identifikáciu medzi národným a náboženským vedomím. Súvisí to so skutočnosťou, že katolícka cirkev je v oveľa väčšej miere nadnárodná, všeobecná cirkev než je to pri Srbskej pravoslávnej cirkvi. Aj s tohoto dôvodu sa snažili všetkými prostriedkami zamedziť, aby mali spoluúčasť na konflikte, hoci istá blízkosť k Tudjmanovej Kresťansko-demokratickej únii bola nepopierateľná. Napriek tomu, aj v chorvátskych dejinách je dostatok dôkazov úzkej prepojenosti medzi náboženstvom a národnou identitou – predovšetkým pod nadvládou Turkov alebo Habsburskej ríše, kde bolo náboženstvo bolo rozlišovacím znakom tej ktorej národnosti.

Už na začiatku a potom aj počas konfliktu sa cirkevní predstavitelia stretli, aby zdôraznili, že nejde o vojnu vierovyznaní a že tu nejde o konflikt cirkví ako takých. Stretnutia predstaviteľov Srbskej pravoslávnej a katolíckej cirkvi sa konali väčšinou na neutrálnej pôde vo Švajčiarsku alebo Maďarsku a boli organizované Konferenciou európskych cirkví alebo Radou európskych biskupských konferencií. Jedným z cieľov takýchto stretnutí bolo jasne ukázať, že cirkvi sa dištancujú od interpretácií konfliktu ako náboženskej vojny, čo bolo

⁶⁸ Bremer, T.: c.d., s. 87.

⁶⁹ Herbst, A.: Tod und Verklärung (die Orthodoxie und die Katholische Kirche im südslawischen Konflikt) In: Glaube in der 2. Welt, roč. 21, č. 4, 1993, s. 14.

⁷⁰ Príkladom môže byť bislus Atanasije Jevtić.

⁷¹ Van de Loo, S.: c.d., s. 237.

mnohými politikmi zneužívané. Ďalším cieľom stretnutí boli mierové apely, ktorými vyzývali nielen politikov, ale aj vlastných veriacich, aby okamžite a bezpodmienečne ukončili násilie a odsúdili tým akékoľvek zločiny. Pri týchto apeloach a mierových iniciatívach sa odvolávali cirkevní predstavitelia na svoju duchovnú autoritu, avšak takéto iniciatívy nemali takmer žiaden efekt. Politici sa odvolávali na náboženstvo len vtedy, keď im to vyhovovalo. Taktiež bolo možné vycítiť, že tieto mierové iniciatívy vznikli pod tlakom medzinárodného spoločenstva, keďže cirkevní predstavitelia nedokázali nájsť spoločnú reč pri hľadaní viny na svojom protivníkovi.

c) Moslimovia

V medzivojnovom období sa na základe oficiálnej unitaristickej štátnej ideológie vychádzalo z názoru, že obyvateľstvo Juhoslávie tvorí jediný národ, pozostávajúci z troch vetiev: Srbov, Chorvátov a Slovincov. Napr. Macedónci boli označovaní za južných Srbov, kým bosnianski Moslimovia mohli deklarovať len svoje náboženstvo. Až v štyridsiatych rokoch boli za národ uznaní Macedónci a v šesťdesiatych rokoch to boli Moslimovia.⁷² Moslimské národné hnutie sa formovalo v Bosne a Hercegovine až v 60. rokoch 20. storočia so štyrmi základnými požiadavkami: úplné zrovnoprávenie Moslimov v štáte a spoločnosti, uznanie vlastného spisovného jazyka a bosniansko-moslimskej literatúry, prekonanie sociálno-ekonomickej zaostalosti Bosny a Hercegoviny v Juhoslovanskej federácii ako aj politické zrovnoprávenie moslimského národa v rámci Bosny a Hercegoviny. Pri sčítaní ľudu v roku 1961 sa mohli bosnianski Moslimovia prvýkrát hlásiť ako „moslimovia v etnickom zmysle“.

Vojnou v Bosne a Hercegovine sa zapojila prvýkrát aj táto náboženská skupina do konfliktu na Balkáne. Srbovia aj Chorváti považovali Moslimov za príslušníkov svojich národov, ktorí v čase nadvlády Turkov konvertovali na islam a takto zradili svoj národ. Z tohto dôvodu bolo Moslimovia v Juhoslávii videní skôr v negatívnom svetle. Už pri začiatku vojny v Bosne a Hercegovine vyslovili Srbovia a Chorváti obavy, že Moslimovia chcú z tejto republiky vytvoriť islamský štát podľa vzoru Saudskej Arábie. Nový prezident Bosny a Hercegoviny Alija Izetbegović, sám praktizujúci moslim, vyhlásil, že chce udržať multietnický a multináboženský charakter krajiny, avšak obavy z rozšírenia islamu sa objavujú aj v súčasnosti – 10 rokov po uzavretí Daytonských dohôd.⁷³

Počas konfliktu vznikli na moslimskej strane elitné jednotky ako „Čierne labute“ alebo „7. moslimská brigáda“, ktoré sa riadili podľa islamského práva a k dennému režimu patrila denná modlitba a dvojhodinové duchovné vedenie prostredníctvom moslimského duchovného⁷⁴, čiže aj tu došlo k spájaniu náboženstva s násilím.

Skutočnosťou zostáva, že samo pôsobenie náboženských predstaviteľov a inštitúcií ako takých počas konfliktu nemožno skúmať izolovane - bez veriacich. Akékoľvek mierové iniciatívy, či výzva na zmierenie nemajú takmer žiaden praktický dosah, ak sa nedostanú k adresátom.

Ronald Grossrath-Maticek sa vo svojej štúdií o mentálnom faktore v postkomunizme na príklade Srbov a Chorvátov⁷⁵ venoval aj otázke vzťahu „nacionalistov“ a „demokratov“

⁷² Calic, M-J.: Der Krieg in Bosnien-Hercegovina (Urschen – Konfliktstrukturen – Internationale Lösungsversuche). Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1995, s. 22.

⁷³ Biskup diecézy Banja Luka v Bosne a Hercegovine Franjo Komarica vyjadril pri príležitosti 10. výročia Daytonských mierových zmlúv svoju nespokojnosť s útlakom katolíckej menšiny v Bosne a Hercegovine a vyslovil obavy, že v Bosne a Hercegovine vznikne moslimský štát. Súčasná usporiadanie v Bosne a Hercegovine považuje za nespravodlivé. Katolícke noviny, roč. č. 58, 2005, s. 3.

⁷⁴ Van de Loo, c.d., s. 238.

⁷⁵ Grossrath-Maticek, R.: Haß auf dem Balkan (Zur Soziopsychopathologie postkommunistischer Gesellschaften) In: Glaube in der 2. Welt, roč. 21, 1993, č.4, s. 27-31.

k náboženstvu. Daná štúdia ukázala, že kým sa nacionalisti ukazujú byť areligiózni, očakávajú od svojej cirkvi mobilizáciu svojho národného cítenia. Na druhej strane Demokrati hlásiaci sa otvorene k náboženstvu spájanie politiky a náboženstva jednoznačne odmietajú. U nacionalistov sa láska a uctievanie vlastného národa stali náhradou náboženstva, z čoho vyplýva, že cirkevné alebo iné náboženské authority majú pôsobenie v týchto kruhoch zjavne znemožnené.

Práve oblasť Bosny a Hercegoviny bola za komunistickej éry a aj tesne pred začiatkom konfliktu braná ako areligiózna oblasť s malým podielom veriacich občanov. Toto platilo pre všetky 3 náboženské skupiny.

Použitá literatúra:

Alexander, S.: Religion and National Identity in Yugoslavia. In: Mews, S.(vyd.): Religion and National Identity. Oxford: Basil Blackwell, 1982, s. 604

Bremer, T.: Kleine Geschichte der Religionen in Jugoslawien. (Königreich – Kommunismus – Krieg). Freiburg: Herder, 2003, s. 75.

Calic, M-J.: Der Krieg in Bosnien-Hercegovina (Urschen – Konfliktstrukturen – Internationale Lösungsversuche). Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1995, s. 22.

Grossrath-Maticsek, R.: Haß auf dem Balkan (Zur Soziopsychopathologie postkommunistischer Gesselschaften) In: Glaube in der 2. Welt,roč. 21, 1993, č.4, s. 27-31.

Herbst, A.: Tod und Verklärung (die Orthodoxie und die Katholische Kirche im südslawischen Konflikt) In: Glaube in der 2. Welt, roč. 21, č. 4, 1993, s. 14.

Rehnicer, Raymond: Nesnesitelná jednoduchost modernosti (a jiné texty). Mladá fronta: Praha, 1999, s. 9.

Sells, M.: Religion, History, and Genocide in Bosnia-Herzegovina. In: Davis, Scott (vyd.): Religion and Justice (in the War over Bosnia).Routledge: London, 1996, s.23.

Van de Loo, S.: Religion als Kriegsgewand? (Zur Rolle von Religion im Bürgerkrieg in Bosnien-Herzegowina 1991 – 1995) Zatiaľ nepublikovaný manuskript

Velikonja,M a kol.: The Role of Religions and Religious Communities in the Wars in Ex-Yugoslavia 1991-1999. In: Religion in Eastern Europe, roč. 23, č. 4, 2003, s.3.

VÝZNAM ROPY PRE EKONOMIKY REGIÓNU BSV

Ropa a s ňou spojené záujmy mali a majú hlboký vplyv na hospodársku politiku a takisto na medzinárodné vzťahy. Často sa hovorí, že prakticky všetko sa týka ropy tzv. „čierneho zlata“. Ropa je často považovaná za politickú komoditu. Vlády sa zaujímajú o jej nepretržitú dostupnosť a snažia sa minimalizovať závislosť na jej importe. Počas približne troch desaťročí (od začiatku tridsiatych rokov do konca rokov šesťdesiatych) kontrola veľkých ropných zásob, najmä na BSV, umožnila malej skupine medzinárodných ropných spoločností dosiahnuť mimoriadne zisky. Avšak od začiatku sedemdesiatych rokov sa situácia zmenila a boli to vlády členských štátov OPEC, kto žal príjmy z ropy.

Región BSV zohráva špeciálnu úlohu v medzinárodnom ropnom priemysle. Veď len štyri krajiny s najväčšími zásobami ropy v Zálive (Saudská Arábia, Irán, Irak, Kuvajt) kontrolujú viac ako polovicu svetových zásob ropy. V celom regióne BSV sa nachádza 65 % svetových zásob ropy. Štáty regiónu získavajú z ropného priemyslu príjmy či už priamo z predaja ropy alebo nepriamo prostredníctvom vnútroregionálnych investícií, obchodu súvisiaceho s ropou alebo remitenciami miezd a pod.

Zatiaľ čo arabské krajiny regiónu vzájomne spájajú silné sociologické a lingvistické väzby ešte umocnené spoločným náboženstvom islamom a obrovským kultúrnym dedičstvom, podľa ich energetických zásob a národných ekonomických záujmov ich môžeme rozdeliť na dve základné skupiny:

a) krajiny Levantu

Kedysi veľmi dôležitá severná obchodná trasa medzi Stredomorím a štátmi Zálivu, prostredníctvom ktorej Sýria, Libanon a Jordánsko profitovali z tranzitu tovarov do Zálivu. Objem tohto obchodu sa ešte zväčšil od roku 1990 po uvalení sankcií OSN na Irak. V rámci tejto skupiny má Sýria relatívne veľké zásoby ropy a zemného plynu, zatiaľ čo Libanon a Jordánsko sú takmer úplne závislé na externých dodávkach energií.

b) arabské krajiny Zálivu

Saudská Arábia, Irak, SAE a Kuvajt patria medzi kľúčových hráčov na svetových trhoch s ropou. S určitou nedôverou pozerajú na Irán, piateho ropného giganta regiónu, ktorý už mal spor so SAE kvôli suverenite dvoch ostrovov v Zálive.

Tab.1: Zásoby ropy v regióne BSV (mil. barelov)

	Mil. barelov	Podiel na svetových zásobách
<i>Saudská Arábia</i>	264 310	23 %
<i>Irán</i>	132 460	12 %
<i>Irak</i>	115 000	10 %
<i>Kuvajt</i>	101 500	9 %
<i>SAE</i>	97 800	9 %
<i>Katar</i>	15 207	1 %
<i>Omán</i>	5 500	-
<i>Jemen</i>	4 000	-
<i>Sýria</i>	2 500	-
<i>Bahrajn</i>	125	-
<i>Izrael</i>	4	-
<i>Jordánsko</i>	1	-
<i>Libanon</i>	-	-
<i>Celý svet</i>	1 144 013	100

Zdroj: Annual Statistical Bulletin, OPEC, 2004 a www.eia.doe.gov

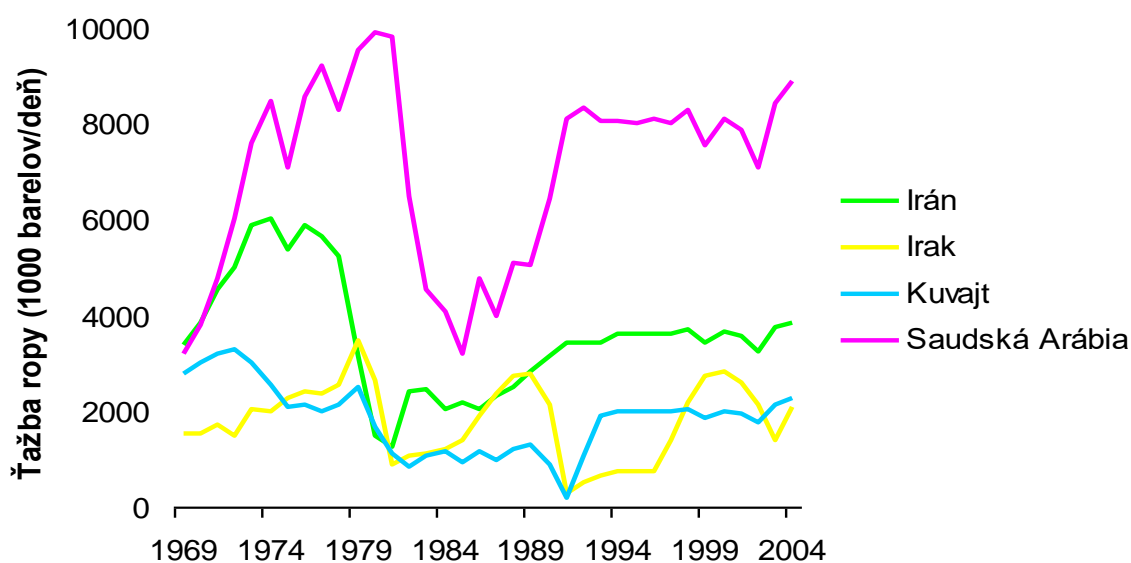
Irán sa stal prvým exportérom ropy v regióne a držal sa na prvom mieste až do roku 1950. V tomto roku prepukol spor medzi spoločnosťou kontrolujúcou iránsku ropnú produkciu (Anglo-Iranian) a nacionalistickou vládou Muzsadeka. Po znárodnení Anglo-Iranian bojkotovali všetky medzinárodné ropné spoločnosti iránsku ropu, produkcia klesla takmer na nulu (1952 – 1953) a opäť vzrástla až po prevrate, ktorý zosadil Musadaka. Bolo vytvorené Iránske konzorcium, v ktorom bol vplyv Anglo-Iranian znížený na 40 %.

Produkcia v Iraku začala v roku 1928, ale zostala na nízkej úrovni kvôli pretrvávajúcim sporom medzi Irackou ropnou spoločnosťou a irackou vládou. Saudská Arábia začala ropu produkovať v roku 1938, ale produkcia bola obmedzená počas vojny a znovu sa rozvinula až po roku 1945. Kuvajtská produkcia začala len v roku 1946, ale rástla rýchlo a v roku 1953 už prevýšila saudsko-arabskú produkciu.

Produkcia Iraku, Saudskej Arábie a Kuvajtu sa rýchlo zvýšila, aby kompenzovala kolaps iránskej produkcie v rokoch 1951 – 1954. Saudská a Kuvajtská produkcia zostala i naďalej vysoká, iracká bola znížená. Kuvajtská produkcia dosiahla maximum 3 mil. barelov denne v roku 1973 a odvtedy zasa klesala. Po irackej invázii v roku 1991 sa znížila takmer na nulu, ale po skončení vojny v Zálive sa začala opäť vracat' do normálu. Iránska produkcia dosiahla vrchol v roku 1974 a dramaticky klesla po revolúcii v roku 1979 a prepuknutí iracko-iránskej vojny. Po skončení vojny sa však zotavila. Iracká produkcia dosiahla vrchol v roku 1979 pred vojnou s Iránom. Na konci vojny sa začala pomaly obnovovať, ale opäť klesla na minimum po invázii do Kuvajtu. Zotavovala sa pod dohľadom OSN v rámci programu Ropa za potraviny, ale opäť dramaticky klesla v roku 2003, keď koalíčné vojská

vpadli do krajiny. Saudsko-arabská produkcia dosiahla vrchol v roku 1980, kedy kompenzovala dodávky irackej a iránskej produkcie. Potom bola postupne obmedzená v zmysle dodržiavania kvót OPECu.

Graf 1: Vývoj produkcie ropy v Iráne, Iraku, Saudskej Arábii a Kuvajte (v tis. b/d)

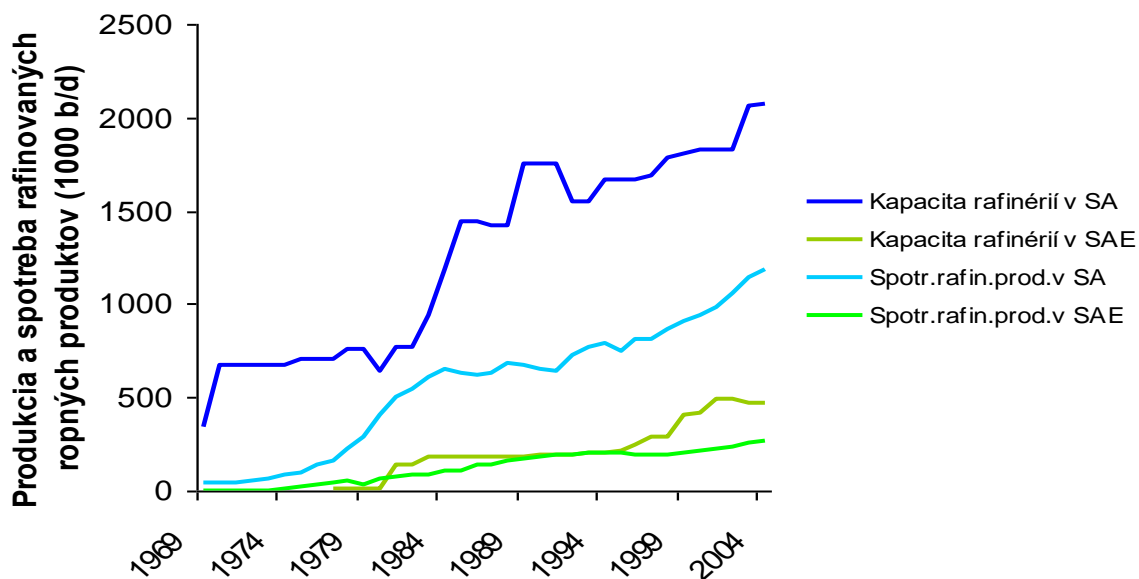


Zdroj: Annual Statistical Bulletin, OPEC, 2004

Pri súčasnej úrovne ťažby majú producenti regiónu zásoby ropy na ešte relatívne dlhé obdobie. Napríklad zásoby Iraku, Kuvajtu a Emirátov sa odhadujú na 100 rokov a Saudskej Arábie na 85 rokov, zatiaľ čo zásoby Severnej Ameriky na približne 13 rokov, Európy na necelých 8 rokov, bývalého Sovietskeho zväzu na viac ako 20 rokov a Ázie okolo 15 rokov.

V snahe zvýšiť hodnotu svojho ropného priemyslu ropné ekonomiky regiónu investovali do budovania rafinérií, aby boli schopné uspokojiť svoju spotrebu a exportovať nielen ropu ale i jej deriváty. Okrem domácich ekonomík investovali (hlavne Saudská Arábia, Kuvajt a Emiráty) i do rafinérií v zahraničí napríklad v Japonsku, Kórei, USA a západnej Európe. V Ázii sa z ich rafinérií stali obrovskí konkurenti japonským, kórejským a singapúrske rafinériám.

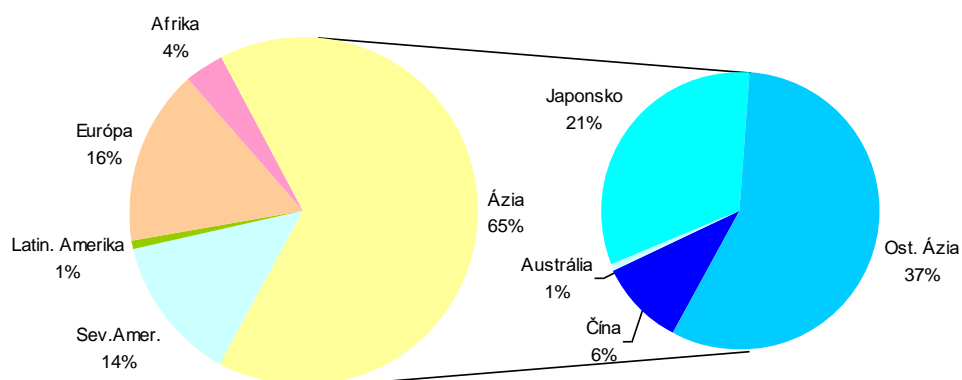
Graf 2: Nové trendy v petrochemickom priemysle SAE a Saudskej Arábie



Zdroj: Annual Statistical Bulletin, OPEC, 2004

V poslednej dobe sa ropní exportéri zo Zálivu sústreďujú najmä na trhy juhovýchodnej Ázie a Pacifiku a znižujú dodávky do USA a Európy, čo vidno i na nasledujúcom grafe. Táto zmena začína mať dopad i na vzájomné obchodné vzťahy.

Graf 3: Destinácie exportu ropy z regiónu BSV



V ropných krajinách regiónu boli na rozdiel od Európy, Japonska či severnej Ameriky zaznamenané len minimálne snahy na zníženie dopytu po rope zavedením rôznych spotrebiteľských daní. Ceny benzínu a nafty sú pre konečných spotrebiteľov veľmi nízke a preto je nízka i motivácia hľadať a využívať novšie a efektívnejšie technológie.

Ropné ekonomiky získavajú nespornú výhodu najmä v období ropných kríz, nakoľko majú zabezpečenú plynulú dodávku ropy, zatiaľ čo prerušenie externých dodávok ropy môže priniesť neropným ekonomikám obrovské problémy.

Obrovské príjmy z ropy umožnili ropným ekonomikám nakupovať najnovšie technológie na odsolovanie morskej vody, výrobu elektrickej energie, amoniaku, hnojív a inej petrochemickej produkcie. Nové mestá Kataru, Bahrajnu či Emirátov alebo Ománu, všetky postavené z ropných príjmov, sa stali modelom a vzorom nielen ľudnatejších susedov Iraku a Iránu ako i celého rozvojového sveta. Ich úspech je viditeľný napríklad v rozsiahlych vládnych projektoch výstavby nových bytov, dobre fungujúcich verejných službách a vysoko kvalitnej zdravotnej starostlivosti. Táto ich transformácia na čisté, bezpečné a najmä zelenajúce sa mestá s obrovským turistickým potenciálom bola zásluhou efektívneho investovania príjmov z ropy a ochotou využiť zahraničnú pracovnú silu, podniky a skúsenosti.

Ropa je vo vývoji regiónu BSV nepriehľaditeľná: ovplyvnila vzťahy regiónu so zvyškom sveta (najmä hlavných mocností), ovplyvnila vzťahy vo vnútri regiónu (pretože jej ložiská sú rozložené nerovnomerne), vytvorila veľmi zreteľnú polarizáciu medzi ropnými a neropnými krajinami a ovplyvnila i domácu politiku štátov regiónu, tým že umožnila upevnenie režimov, ktoré by bez existencie príjmov z ropy do 21. storočia pravdepodobne neprežili.

Ropa mala určitý vplyv aj na určovanie hraníc a štátnych štruktúr v bývalých francúzskych mandátoch (Sýria a Libanon) ako i v britskom mandáte (Jordánsko a Izrael/Palestína). Na druhej strane však mala podstatný vplyv pri určovaní hraníc a nezávislosti všetkých ostatných štátov regiónu. Britský zásah, ktorý zastavil saudskú expanziu na sever (smerom k dnešnému Iraku) a na východ (smerom ku súčasným SAE) bolo jasne motivované želaním udržať región rozdelený do viacerých konkurujúcich si štátov, vyvarujúc sa tak koncentrácii sily a zdrojov v rukách jedného štátu. Cieľom teda pravdepodobne bolo ponechať si kontrolu nad ropnými zdrojmi prostredníctvom konkurujúcich si štátov. Nikto samozrejme nemôže vedieť, ako by mapa regiónu vyzerala bez existencie ropy, ale mnohí historici sa nazdávajú, že niektoré zo štátov ako SAE, Katar, Bahrajn alebo Kuvajt by svoju nezávislosť nezískali. Problémy prežiť by mala i Saudská Arábia, keby mala existovať len zo zdaňovania chudobného obyvateľstva. Je to práve ropa, čo umožnila upevniť tento saudský štát, financujúc modernú štátnu aparatúru. Podobne pomohla ropa i emirátom v Zálive.

Ropa bola nástrojom upevnenia štátov v regióne i preto, lebo lepšie sa dala využívať v prípade spolupráce ako vzájomných sporov. V regióne, kde národná lojalnosť je slabá a regionálna naopak silná, sa neobjavovali žiadne separatistické tendencie. Zoberme si napríklad Saudskú Arábiu, kde sa ropa nachádza prevažne vo východnej časti, ktorá je ďaleko

od tradičného kultúrneho a politického centra (územie Hidžázu) ako i administratívneho centra (Rijádu). Ale oáza Hasa, v ktorej sa nachádza ropa, postrádala tradíciu autonómie a podporovala návrat Saudského rodu. Takisto Emiráty, kde sa väčšina ropy nachádza v Abú Dabí, ktoré je zároveň i politickým centrom. Tento emirát sa osamostatniť nechcel, nakoľko v SAE mal dominantné postavenie. Fakt, že z emirátov Bahrajn a Katar vznikli samostatné štáty, zrejme súvisí s ich dostatočnými zásobami ropy. V Iraku je zasa schopnosť Kurdov presadiť si nárok na ropu z oblasti Kirkuku príliš slabá na to, aby im dovolila oddeliť sa.

Hoci prítomnosť ropy znamenala tvrdší postoj pri určovaní hraníc, súčasne bola motívom pre čo najrýchlejšie prijatie rozhodnutia. V prípade ropných polí nachádzajúcich sa na hranici dvoch štátov sa krajiny dohodli, že každý štát ju môže ťažiť zo svojej strany (napríklad medzi Katarom a Iránom alebo Irakom a Kuvajtom) alebo sa vytvorila tzv. neutrálna zóna a jednotlivé ropné polia boli pridelené tomu či onému štátu (napríklad na hranici Kuvajtu a Saudskej Arábie alebo Iraku a Saudskej Arábie).

Ropa je dôležitým faktorom medzinárodných vzťahov štátov regiónu, či už vo vzťahu ku zvyšku regiónu alebo ostatným štátom. Samozrejme ropa zohrala svoju úlohu aj vo vzťahoch Británie a USA k BSV. Napríklad zvrhnutie Musadekovho režimu v Iráne úzko súviselo so znárodnením ropnej spoločnosti Anglo-Iranian. Po návrate šáha sa skončil monopol Anglo-Iranian a bolo vytvorené konzorcium, v ktorom získali kontrolu i ďalšie, najmä americké, spoločnosti. V posledných rokoch bola však ropa používaná skôr ako nástroj než cieľ (americké embargo na Irán alebo embargo OSN na Irak). Mnohé mocnosti tak uprednostňujú politicky korektnú ropu pred lacnou.

Ropné štáty si samozrejme uvedomili, aký význam má ropa pre svetové mocnosti a pokúšali sa z toho získať rôzne výhody (získať záruku ochrany ich krajiny pred vonkajšími i vnútornými hrozbami a prístup k najmodernejším vojenským technológiám). Ich medzinárodnú ropnú politiku určuje ministerstvo ropy a energie a prediskutúva sa v OPEC-u (Organizácia krajín vyvážajúcich ropu) alebo na iných podobných fórach.

Použitá literatúra

The Arab World Competitiveness Report 2002-2003, Oxford University Press, 2003
Fawcett, L.: International Relations of the Middle East. Oxford: Oxford University Press 2005
Oil Outlook to 2025, OPEC, 2004
British Petroleum Statistical Review of World Energy, jún 2005
Annual Statistical Bulletin, OPEC, 2004
www.eia.doe.gov

Arnold, J.: What's next for oil? BBC News Online business reporter
Calderón, A. S.: Future Oil Supply Prospects from OPEC Member Countries,
www.scandoil.com
US and Global Dependence on Middle Eastern Energy Exports: 2004 – 2030, Center for
Strategic and International Studies, Washington

Kontakt

Ing. Katarína Havlová
Všeobecná úverová banka
khavlova@vub.sk

Ing. Marek Csabay
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
csabay@euba.sk

Úvod

Človek, ale i ľudstvo ako celok, sa počas celej svojej existencie zaoberá otázkou o zmysle svojho života. Z pohľadu na ľudskú prax vyplýva, že odpoveďou na túto otázku je úsilie o zachovanie existencie ľudského rodu, kontinuity ľudského bytia, o vytvorenie a zaistenie čo najpriaznivejších podmienok pre život. Dosiachnutie tohto cieľa predpokladá zaistenie bezpečnosti ľudského jedinca – človeka, sociálnych skupín, štátu, ľudstva – teda objektov bezpečnosti.

Život ľudí nebol nikdy bezpečný. Od momentu zrodenia človeka stíhajú ho mnohoraké nebezpečenstvá, ktoré ohrozujú jeho existenciu a spokojný život.

Na počiatku bol človek vystavený negatívnym vplyvom prírodného prostredia, chorobám, živelným pohromám a živočíšnym predátorom. V tomto svojom prirodzenom stave ešte nepoznal nijaké morálne hodnoty, nebol ani dobrý, ani zlý. Bol jednoducho prirodzený. Ako sa začal združovať, začali vznikať aj nové nebezpečenstvá, ktorých pôvodcom sa stal sám človek. Do konfliktu sa už nedostáva len človek s prírodou, ale jeho protivníkom a zdrojom ohrozenia sa stáva tvor rovnakého druhu. Človek musí chrániť a bojovať o svoje loviská, o svoj príbytok. Neskôr, keď získava a zhromažďuje majetok a stáva sa vlastníkom, musí nemálo síl a prostriedkov venovať na svoju ochranu. Nerovnosť vo vlastníctve začala spôsobovať odlišnosti medzi ľuďmi. Bohatstvo provokuje chudobnejších i nemajetných, ktorí by tiež chceli vlastniť. Človek si uvedomuje ohrozenia a koná opatrenia na zaistenie svojej bezpečnosti, na ochranu svojho majetku. Jeho úsilie o zaistenie vlastnej bezpečnosti sa však stáva kontraproduktívne. Tým, že zvyšuje svoj silový potenciál, táto sila provokuje iných a tým sa sám stáva hrozbou. Pokračovanie a dôsledky tohoto procesu sú nám známe z dejín. Človeka už netrápia len prírodné živly, choroby a epidémie, ale aj vojny, ktorých je sám pôvodcom i obeťou. Najväčším nebezpečenstvom, ohrozením pre ľudstvo sa stáva sám človek, poháňaný nenávisťou, závisťou, agresivitou, túžbou po koristi a inými negatívnymi motívmi konania, ktoré sú pôvodcom vojen, zabíjania, krádeží a lúpení a iných protiprávných konaní, asociálnych a antihumánnych skutkov. Z histórie je nám známe, čo všetko dokáže urobiť človek, aby dosiahol svoje ciele!!!

S rozvojom ľudskej spoločnosti sa však okrem týchto tradičných nebezpečenstiev a hrozieb začínajú objavovať nové, moderné, ktorých pôvodcom je spoločnosť sama. Zvlášť ostrými sa stali otázky bezpečného rozvoja jedinca i celej spoločnosti po II. svetovej vojne. Okrem vojensko-politického, ideologického a ekonomického rozdelenia sveta, ktorého prejavom bol vznik železnej opony a štyridsaťročné obdobie studenej vojny, objavili sa aj nové faktory, ktoré ovplyvňovali bezpečnosť človeka, štátov a ľudstva ako celku. Prudký rozvoj vedy a techniky (vedecko-technická revolúcia) stimuloval radikálnu zmenu v priemysle. Nebývalá industrializácia vážne ovplyvňuje ekológiu, nerovnomerný vývoj produkuje na jednej strane blahobyť, ale na druhej strane biedu. Populačná explózia v treťom svete a nedostatok zdrojov obživy vyvoláva migráciu. Rozdielny civilizačný rozvoj, kultúrne a náboženské zvláštnosti sa stávajú zdrojom konfliktov. Politický, náboženský a národnostný extrémizmus plodí terorizmus.

Zvýšili a zostrili sa aj problémy, ktoré už nemajú vplyv len v miestach ich vzniku, ale sa môžu stať, a v mnohých prípadoch sa aj stali, ohrozením aj pre ich pôvodcu a ľudstvo ako celok. Problémy globálnej spoločnosti (globálne problémy ľudstva) sú navzájom veľmi tesne

prepojené, veľmi spolu súvisia. Na druhej strane sa zvýšila aj nutnosť hľadať ochranu pred existujúcimi nebezpečenstvami a ohrozeniami. **Bezpečnosť sa stala globálnym fenoménom** a tak ju treba znova definovať .

Definovanie bezpečnosti

V súčasnosti sú známe mnohé pokusy o objasnenie obsahu a významu pojmu bezpečnosť. Pojem **Bezpečnosť** (*lat. securitas /sine cura + tutus/, agl. Security, nem. Sicherheit, rus.Безопасность* - bezstarostnosť, bezpečnosť, istota, záruka, ale aj duševný pokoj, ochrana, zabezpečenie, určitosť, nespornosť) sa používa v množstve rozličných vied, vrátane biológie, ekonomiky, politológie, psychológie a sociológie, či – samozrejme – v policajných a vojenských vedách .

Jeho definície nachádzame v monografiách, slovníkoch, vedeckých a odborných článkoch, zákonoch, technických normách ap [3,6,8]. Pojem bezpečnosť inak vysvetľujú sociológovia, inak ekonómovia, právnici, politológovia, ekológovia či technici.

Podľa toho, ako je chápaná podstata bezpečnosti, môžeme jednotlivé prístupy kategorizovať takto:

1. Pod pojmom bezpečnosť sa chápe stav, v ktorom, je minimalizované alebo odstránené riziká a z nich vyplývajúce možné ohrozenia.
2. Bezpečnosť je stav, v ktorom sa daný objekt necíti byť ohrozený z hľadiska svojich oprávnených záujmov.
3. Bezpečnosť sa chápe ako súhrn spoločenských vzťahov, ktoré upravuje právo a ktoré chránia práva a oprávnené záujmy jednotlivcov, sociálnych skupín a štátu .
4. Bezpečnosť sa posudzuje ako schopnosť objektu, javu, procesu chrániť svoju podstatu a základnú charakteristiku v podmienkach cieľavedome zameranej, rozvratnej a deštruktívnej činnosti či už z vonka alebo zvnútra objektu.
5. Bezpečnosť je vnímaná ako systémová charakteristika, vyjadrujúca vlastnosť systému, vytvoreného podľa princípov stálosti, samoregulácie a celostnosti; bezpečnosť sa vyžaduje pre každý prvok systému, pretože deštrukcia ktoréhokoľvek prvku systému spôsobí deštrukciu celého systému.
6. Bezpečnosť sa posudzuje ako rozhodujúca podmienka (garant) existencie jedinca (občana), sociálnej skupiny, štátu, ktorá umožňuje chrániť a rozmnožovať ich materiálne a duchovné bohatstvo.
7. Bezpečnosť predstavuje súhrn opatrení na zaručenie a ochranu životných záujmov všetkých objektov bezpečnosti.
8. Bezpečnosť vo svojom absolútnom význame je vyjadrením neprítomnosti (neexistencie) bezpečnostných rizík a ohrození voči materiálnej a duchovnej sfére bytia.
9. Podstatou bezpečnosti je minimalizácia bezpečnostných rizík a ohrození s tendenciou ich eliminácie.
10. Bezpečnosť je kategória, v ktorej sa chápe bezpečnosť ako prípustná miera nebezpečenstva.

Pri rešpektovaní uvedených prístupov musíme konštatovať, že z hľadiska človeka byť v bezpečí, byť bezpečným, cítiť sa bezpečným, neznamená žiť a existovať bez nebezpečenstva, rizík a ohrození.

Bezpečnosť, to neznamená len absenciu bezpečnostných rizík a ohrození, ale predovšetkým ochrana pred nimi.

Hodnota (miera) bezpečnosti človeka, sociálnej skupiny, štátu (ďalej len **objektov**) bude vždy výsledkom interakcie vonkajších a vnútorných bezpečnostných rizík a ohrození a ochranných (obranných) vlastností, schopností a možností objektu bezpečnosti.

V súlade s uvedenou definíciou platí, že objekt bude tým bezpečnejší, čím budú vyššie jeho schopnosti a možnosti ochraňovať svoje životné záujmy pred bezpečnostnými rizikami a ohrozeniami najrôznejšej povahy. To však predpokladá aktívny prístup objektu, najmä v smere:

- identifikácie možných bezpečnostných rizík a ohrození, ich zdrojov a nositeľov, teda definovať, ČO sa môže stať,
- odhalenie proximatívnych (bezprostredných) príčin ohrozenia svojej bezpečnosti,
- odhalenie ultimatívnych (konečných) príčin ohrozenia svojej bezpečnosti.

.Vnímanie bezpečnosti a hodnota bezpečnosti

Prirodzenou ľudskou vlastnosťou je vnímať svoju bezpečnosť alebo nebezpečenstvo na základe signálov a vnemov zmyslovými orgánmi, inštinktívnych reakcií organizmu, intuície. Ak posudzujeme bezpečnosť štátu, túto funkciu plnia rôzne bezpečnostné služby, spravodajské orgány ap.

Bezpečnosť alebo ohrozenie má v tomto prípade význam subjektívneho vnímania jednotlivca (sociálneho objektu) o neprítomnosti alebo prítomnosti ohrozenia svojej existencie.

Subjektívne vnímanie bezpečnosti poukazuje na:

- uvedomenie si reálneho ohrozenia svojej bezpečnosti,
- neuvedomenie si (nevnímanie) ohrozenia svojej bezpečnosti,
- uvedomenie si nemožnosti aktívne čeliť ohrozeniu,
- vnímanie ohrozenia, ktoré reálne neexistuje (obsesia).

Pocit bezpečnosti je podľa Baumana [3] predpokladom na dosiahnutie sebauspokojenia, na rozumnú a zmysluplnú činnosť a tvorivé myslenie. Pre súčasnú spoločnosť je charakteristická skôr strata pocitu bezpečnosti a nárast fenoménu násillia. Vnímanie zhoršovania stavu bezpečnosti sa vzťahuje na tri základné problémy:

- či bude zaistená **bezpečnosť** (*security*) osobného majetku a všetkého, čo človek získa alebo nadobudne,
- či môžeme mať **istotu** (*certainty*), že budeme mať vždy dostatok informácií pre každodenné rozhodovanie,
- či bude garantovaná **ochrana** (*safety*) zdravia človeka a životného prostredia.

Vnímanie bezpečnosti môže byť aj klamlivé a nemusí zodpovedať reálnej situácii. Problém je v tom, že nie všetky ohrozenia sú bezprostredne registrované zmyslovými orgánmi človeka (alebo sú nedostatočné poznávacie schopnosti spravodajských orgánov). Ide najmä o ohrozenia, ktorých pôvodcom je iný človek, iní ľudia, iné štáty, ktorí skrývajú, utajujú alebo maskujú svoje skutočné zámery. Napriek tomu nie je možné subjektívne vnímanie bezpečnosti ignorovať.

Bezpečnosť nadobúda formu vnútornej **hodnoty** a realizuje sa v individuálnom i spoločenskom vedomí. Charakteristické je, že táto hodnota má univerzálny charakter a je vo svojej podstate uznávaná všetkými ľuďmi, nezávisle od ich rasy, národnosti, pohlavia, veku či sociálneho statusu. **Hodnota bezpečnosti** sa však mení tak, ako sa mení situácia. Ako A. Maslow, tak aj Corell uvádza, že najvyššiu hodnotu má vždy tá potreba, ktorej deficit pociťuje človek najviac [3].

Ak je hladný, pociťuje potrebu sa najesť, ak je však nasýtený, pociťuje iné (vyššie) potreby a tieto sú dominujúce.

V dobe mieru, v blahobyte, počas pokoja a dostatku hodnota bezpečnosti klesá. Keď sa objavia sociálne nepokoje, bieda, vojny, teroristické útoky, narastá kriminalita, hodnota a potreba bezpečnosti prudko narastá (napr. reakcie ľudí po útokoch na WTO, Londýn, Madrid, ...). Môže narastať do takej miery, že ľudia sa kvôli bezpečnosti (osobnej alebo národnej) vzdávajú aj časti svojich občianskych práv a slobôd. Ľudia tolerujú a znášajú zvýšenie právomocí bezpečnostných a spravodajských služieb, dokonca prijímajú aj niektoré formy kontroly osobnej komunikácie (mobilné siete, elektronická pošta ap.). Obyvatelia Birminghamu sa bez problémov podriadili nariadeniu na evakuáciu mestských štvrtí pri hrozbe teroristických útokov, občania znášajú rozšírenie CCTV v mestách, v MHD, návštevníci USA (turisti, obchodní cestujúci ai.) znášajú niekedy až trápne procedúry vyžadované imigračnými úradníkmi. Prečo to všetko? Nielen jedinci, ale aj štáty majú obavy o svoju bezpečnosť.

Globálne problémy bezpečnosti

Jedným z dôsledkov procesu globalizácie je aj zmena rozsahu rizík a ohrození. Ak tieto mali v predchádzajúcich dobách spravidla miestny, regionálny charakter, v súčasnosti dochádza k ich nebývalému priestorovému rozmachu. Dnešné riziká a ohrozenia už nemajú vplyv len v miestach ich vzniku, ale sa môžu stať, a v mnohých prípadoch sa aj stali, ohrozením aj pre ich pôvodcu a ľudstvo ako celok. Ľudstvo si začína uvedomovať **globálne problémy**, ktoré sú odrazom vzťahu človeka k prírodnému prostrediu, štátov k prírodným zdrojom, k bezpečnosti života na zemi.

Globálne problémy - sú problémy, ktoré sú odrazom vzťahu človeka a spoločnosti k prírodnému prostrediu, štátov k prírodným zdrojom, k bezpečnosti života na zemi. Dotýkajú sa životných záujmov všetkých národov, štátov, koalícií (skupín) štátov, a predstavujú ohrozenie bezpečnosti celého ľudstva. Dôsledkom ich neriešenia môže byť zánik ľudskej civilizácie ako takej, vážny regres podmienok života.

Globálne problémy, ktoré zásadne ovplyvňujú bezpečnosť ľudstva, majú rôzny charakter a hĺbku prejavov. Do konca bipolarity [7] boli za globálne problémy považované:

- odvrátenie jadrovej vojny a zaistenie mieru,
- obmedzenie zbrojenia a odzbrojenie,
- využívanie kozmického priestoru len na mierové účely,
- vytvorenie podmienok na likvidáciu zaostalosti rozvojových krajín a odstránenie hladu, biedy a chudoby v týchto krajinách,
- nerovnomerný demografický vývoj a negatívne dôsledky populačnej explózie v tretích krajinách,
- zaistenie dostatočných surovinových a energetických zdrojov ako i výživy obyvateľstva,
- komplexné a racionálne využitie zdrojov svetových oceánov a kozmického priestoru,
- účinná ochrana životného prostredia,
- zaistenie rozvoja samotného človeka.

Globálne problémy, ktoré zásadne ovplyvňujú bezpečnosť ľudstva, majú rôzny charakter. Patria k nim najmä:

- **udržanie mieru na Zemi**, čo je spojené najmä s odvrátením jadrovej vojny alebo i použitia konvenčných zbraní, ktorých účinok by sa jej rovnal; problém udržania mieru je spojený najmä s **proliferáciou zbraní hromadného ničenia a vysoko účinných konvenčných zbraňových systémov**. Držanie týchto zbraní vo vlastníctve nestabilných štátov alebo teroristických skupín je vážnym bezpečnostným rizikom globálneho charakteru, ich výskumu, vývoja, výroby a šírenia .
- **terorizmus**, ktorý sa stal najmä po útoku na WTC v septembri 2001 novým aktérom svetovej politiky na rovnakej úrovni ako štáty, národné ekonomiky, či nevládne organizácie; teroristické skupiny sa stali násilnými nevládnymi organizáciami s globálnym dosahom, využívajúc najnovšie technológie získali schopnosť eliminovať vojenskú prevahu štátnych aktérov a zameriavať svoje útoky na dva základné body: verejnú morálku a systém hodnôt svojho protivníka.
- **ekologické problémy** sa prejavujú vo všetkých oblastiach materiálneho bytia ľudstva; znečisťovanie prostredia ohrozuje nielen zdravie ľudí, ale i existenciu fauny a flóry, ohrozuje zdroje pitnej vody.
- Ekologické problémy sa budú sa zosilňovať nielen kvôli nechote vyspelých krajín znižovať produkciu škodlivých emisií, ale aj v dôsledku biedy krajín tretieho sveta, ktoré sa nemôžu zriecť ekologicky škodlivých prevádzok, **demografické problémy**, spojené s populačnou explóziou v málo rozvinutých častiach sveta, so špatnými sociálno-ekonomickými podmienkami života a následnou migráciou v globálnom rozsahu; **populačný vývoj** v krajinách tretieho sveta má vplyv na **stabilitu a mocenskú rovnováhu**. V dôsledku populačnej explózie v týchto krajinách sa pri uplatňovaní geopolitických kritérií stráca vplyv vyspelých krajín a väčšina z nich sa ocitne v kategórii „malých krajín“ (tab.1). Nepriaznivý demografický vývoj (populačná explózia) spolu s urbanizáciou rýchle rastúcich populácií, vedú najmä v chudobnejších krajinách, k znevýhodneniu mas, ale predovšetkým k nezamestnanosti miliónov mladých ľudí, u ktorých narastá miera frustrácie geometrickým radom. Títo sú potom omnoho náchylnejší podľahnúť agitácii extrémistických hnutí alebo stať sa členmi organizovaných zločineckých skupín.

Rok	Svet celkom (mld)	Podiel civilizácií (%)								
		západná	africká	čínska	Hindu-istická	islámska	japonská	Latinsko-americká	Pravoslávna	ostatné
1900	1,6	44,3	0,4	19,3	0,3	4,2	3,5	3,2	8,5	16,3
1990	5,3	14,4	8,2	24,3	16,3	13,4	2,3	9,2	6,5	5,1
1995	5,8	13,1	9,5	24,0	16,4	15,9	2,2	9,3	6,1	3,5
2010	7,2	11,5	11,7	22,3	17,1	17,9	1,8	10,3	5,4	2,0
2025	8,5	10,1	14,4	21,0	16,9	19,2	1,5	9,2	4,9	2,8

Tabuľka 1 Podiel civilizácií na svetovej populácii. Zdroj : Huntington, 2001, s.87.

- **potravinové problémy**, ktoré ale nesúvisia s celosvetovým nedostatkom potravín, ale s tým, že miesta produkcie potravín nie sú totožné s miestami ich spotreby. Potravinové problémy nie sú ani tak ani problémom zdrojov, ako sociálno-ekonomickým a politickým problémom z jednej strany a geograficko-prírodným problémom z strany druhej (napr. vysušovanie pôdy, likvidácia úrodných vrstiev pôdy ap.). K zosilneniu potravinových problémov môžu prispieť i narušenie hospodárskych väzieb a nedostatočná, resp. nedokonalá agrárna politiky krajín. Dôsledkom môže potom byť nielen lokálny deficit potravín, ich nízka kalorická hodnota a nedostatok

prírodných vitamínov a živočíšnych bielkovín a ďalšie prehlbovanie rozporov medzi miestami produkcie a spotreby potravín.

- **ekonomické problémy**, ktoré môžu byť vyvolané ekonomickými globalizačnými procesmi, internacionalizáciou priemyselnej, technologickej a informačnej základne; dôsledkom môže byť, že **hospodárske krízy** v jednotlivých oblastiach (v národných ekonomikách) môžu mať **globálne vplyvy**,
- **energetické a surovinové problémy**, vyvolané postupným vyčerpávaním obmedzených a neobnoviteľných zdrojov prírodných surovín a snahou mnohých štátov získať prístup k lacným zdrojom surovín, ale i vody.
- **informačné problémy**, vyvolané najmä tým že prostredníctvom informácií a ich nosičov (mäkkých či audiovizuálnych médií) je možné ovládať nielen skupiny ľudí, ale aj celé národy a štáty, manipulovať a presadzovať mocenské záujmy oveľa účinnejšie a jednoduchšie ako iné prostriedky (armáda, zákony,...). Ovládnutie a usmernenie toku informácií sa stalo strategickým nástrojom dosahovania mocenských cieľov a záujmov.
- **problémy ochrany zdravia ľudstva**, ale i hrozby vzniku a šírenia **nových chorôb**, nekontrolované šírenie **epidémií a nákaz** zvierat a dobytká.

Uvedený výpočet globálnych problémov nie je jediný ani konečný. Ulrich Beck, ktorý charakterizuje súčasnú spoločnosť ako „rizikovú spoločnosť“ (das Risikogesellschaft), rozlišuje tri dimenzie problémov [6,8] :

- ekologické krízy,
- globálne finančné krízy,
- terorizmus.

V dokumente *A secure Europe in a better World. European Security Strategy* [1] a následne i v Bezpečnostnej stratégii Slovenskej republiky [2] sa ako kľúčové hrozby uvádzajú :

- terorizmus,
- šírenie zbraní hromadného ničenia,
- zlyhávajúce štáty,
- regionálne konflikty,
- organizovaný zločin.

Súhrnne môžeme uviesť, že najväčšie bezpečnostné problémy si človek spôsobuje sám, resp. vznikli alebo vznikajú ako dôsledok jeho činnosti (tab.2)

Problém	Príčiny
Preľudnenosť Zeme	Demografická explózia v tretích krajinách, zvyšovanie priemerného veku ľudí,
Hlad	Vysušovanie, zasolenie, erózia úrodnej pôdy, preľudnenosť, znečisťovanie životného prostredia (vody, pôdy), znižovanie poľnohospodárskej produkcie, zlá distribúcia potravín, nevyužívanie prebytkov,....
Ekologická katastrofa	Zvyšovanie emisií, zvyšovanie technogénneho vplyvu na biosféru, narastanie skleníkového efektu, morálno-duchovná degradácia ľudí,....
Nedostatok energií	Vyčerpávanie prírodných (neobnoviteľných) zdrojov surovín (ropa, plyn, uhlie),
Ozbrojený konflikt	Vážne rozpory medzi štátmi, regiónmi, národnostné, etnické a náboženské rozpory, súperenie o zdroje surovín a energií,....

Tabuľka 2 Kategorizácia globálnych antropogénnych problémov.

Nie všetky riziká, vyplývajúce z globálnych problémov sa dajú odstrániť. Je však v možnostiach a schopnostiach ľudstva zmierniť negatívne dôsledky, resp. ich čo najviac oddialiť. Je toho schopné, ak bude konať nielen v záujme dneška, ale aj pre budúcnosť.

Bezpečnosť ako veda

Poznanie multiaspektovosti, multifaktorovosti problému zachovania života a bezpečnosti nás jednoznačne doviedlo k pochopeniu bezpečnosti ako integrovaného fenoména, zahrňujúceho v sebe rôzne faktory bezpečnosti a nutne kladie požiadavku na vytvorenie vedeckého prístupu k teórii a praxi zaistenia bezpečnosti človeka,, sociálnych skupín, štátu, ľudstva. Treba, aby bola definovaná veda o bezpečnosti.

Aktuálnosť požiadavky na vytvorenie vedy o bezpečnosti vyplýva:

- zo zmeny charakteru bezpečnostného prostredia a novej kvality faktorov, ktoré ho ovplyvňujú,
- z naliehavých potrieb ľudí, sociálnych skupín, štátov, svetového spoločenstva na zaistenie podmienok vlastného rozvoja a zachovania životne dôležitých záujmov, prírodného bohatstva, kultúrnych a sociálnych hodnôt,
- z narastajúcej zraniteľnosti ľudstva, životného prostredia v dôsledku negatívnych globálnych vplyvov,
- z existencie globálnych rizík a ohrození a zvyšovania ich negatívnych dôsledkov,
- z potreby vytvorenia efektívneho jednotného bezpečnostného systému.

Nový prístup k problematike bezpečnosti si vyžaduje aj zmena prístupov k zaisteniu bezpečnosti. Ide o to, že už nestačí len reagovať na bezpečnostné riziká a ohrozenia a odstraňovať ich negatívne dôsledky, ale musíme **predvídať** ohrozenia a **predchádzať** negatívnym dôsledkom. Zaistenie bezpečnosti nadobúda úroveň intelektuálneho zaistenia bezpečnosti. Ide najmä o :

- nové požiadavky na znalosti o bezpečnosti a bezpečnostnom prostredí,
- nové požiadavky na človeka (občana), schopného riešiť otázky bezpečnosti,
- vytvorenie nástrojov, ktoré by umožňovali prognózovať činnosť človeka, a ľudskej spoločnosti, aby sa predišlo nežiadúcim negatívnym dôsledkom na bezpečnosť.

Tieto ciele môžeme dosiahnuť len vtedy, ak dokážeme zjednotiť rôzne vedecké smery, ktoré sa zaoberajú oddeleným skúmaním jednotlivých aspektov bezpečnosti (politickej, vojenskej, ekonomickej ap.) do jedinej integrujúcej vedy –vedy o bezpečnosti.

Veda o bezpečnosti – securitológia – pristupuje k bezpečnosti ako k integrovanému fenoménu, ktorý v sebe obsahuje všetky druhy bezpečnosti (ekonomickú, vojenskú, politickú, informačnú, potravinovú, sociálnu, surovinovú, genetickú ap.). Fenomén komplexnej bezpečnosti - to je kvalitatívne nový prístup v porovnaní s ohodnocovaním jednotlivých faktorov (sfér) bezpečnosti spoločnosti.

Pod pojmom **securitológia** [5] rozumieme *vedu o zákonitostiach a mechanizmoch zaistenia bezpečnosti človeka, sociálnej skupiny, štátu, ľudstva proti vonkajším a vnútorným bezpečnostným rizikám a ohrozeniam.*

Hlavným **cieľom** securitológie by malo byť :

- objasnenie zákonitostí bezpečného rozvoja ľudstva a biosféry,
- odhaľovanie, štúdium, klasifikácia a systemizácia zložitých vzťahov, procesov javov v oblasti bezpečnosti života človeka a ľudstva,
- vypracovanie zodpovedajúcich nástrojov na identifikáciu, lokalizáciu a elimináciu bezpečnostných rizík a ohrození.

Predmetom securitológie je cieľavedomá činnosť orientovaná na zaistenie bezpečnosti človeka, sociálnych skupín, štátu, planéty, civilizácie, na zachovanie životného prostredia vzhľadom na rôznorodosť negatívnych vplyvov v rozličných situáciách, časových a priestorových podmienkach.

Objektom skúmania securitologie je ľubovoľný systém (planéta, štát, sociálny skupina, živé organizmy, technické systémy, infraštruktúra, výrobná sféra, trh, životné prostredia ap.), ktorý je nevyhnutný na zaistenie životných potrieb človeka a ktorý môže byť vystavený negatívnym vplyvom rôzneho charakteru.

Medzi základné smery skúmania securitológie by mali patriť:

- bezpečnostné riziká a ohrozenia človeka, sociálnych skupín, štátu, ľudstva, ich charakteristiky a zvláštnosti,
- zdroje a nositelia bezpečnostných rizík a ohrození,
- objekty pôsobenia bezpečnostných rizík a ohrození,
- bezpečnostné systémy, sily a prostriedky na ich vytvorenie, ich štruktúra, ciele a úlohy, zásady a režimy správneho fungovania.

Záver

Bezpečnosť je jednou z najsilnejšie pociťovaných ľudských potrieb. Ohrozenia, nestabilita, konflikty nielen že deštruuju ekonomickú a sociálnu štruktúru, vyvolávajú kriminalitu, ale znemožňuju aj rozvoj sociálnych objektov.

Bezpečnosť, to je aj veda, ktorú treba študovať a rozvíjať, je to aj umenie, ktoré treba pochopiť a je to aj kultúra, ktorú treba pestovať.

Bezpečnostná veda je komplexná veda, ktorá vzniká na styku prírodných, spoločenských a technických vied, je to veda, ktorá skúma zákonitosti a mechanizmy ochrany človeka, sociálnych skupín, štátov a prírodného prostredia.

Bezpečnostná veda chce vyvolať zmenu kvality bezpečnostného prostredia tým, že sa orientuje na systematické vzdelávanie človeka v otázkach bezpečnosti. Človek, ktorý bude kompetentný v otázkach bezpečnosti, **bude sa správať racionálne, nebude ohrozovať seba, ani životné prostredia.**

LITERATÚRA

- [1] *A secure Europe in a better world. European Security Strategy*. Dostupné na <http://www.iss-eu.org>.
- [2] **Bezpečnostná stratégia Slovenskej republiky**, 2005.
- [3] HOFREITER, L.: *Bezpečnosť, bezpečnostné riziká a ohrozenia*. EDIS, Žilina, 2004. ISBN 80-8070-181-4
- [4] HUNTINGTON, S.P.: *Střet civilizací. Boj kultur a proměna světového řádu*. Rybka Publishers, 2001. ISBN 80-86182-49-5.
- [5] ЯРОЧКИН В. И. : *Секьюритология – наука о безопасности жизнедеятельности*. Dostupné na : <http://www.oxpaha.ru/view.asp?1943>
- [6] MURDZA, K.: *Bezpečnosť a bezpečnostná orientácia v globálnej rizikovej spoločnosti*. APZ, Bratislava, 2005. ISBN80-8054-335-6.
- [7] POTOČNÝ, V. a kol.: *Slovník mezinárodního práva a politiky*. Svoboda, Praha, 1988.
- [8] ŠKVRNDA, F.: *Svetová politika (Úvod do teórie)*. Ekonóm, Bratislava, 2005. ISBN 80-225-2035-7

doc.Ing.Ladislav HOFREITER, CSc.
Akadémia ozbrojených síl gen.M.R.Štefánika
P.O.Box 45
03101 Liptovský Mikuláš
e-mail.: hofreiter@aoslm.sk

Úvod

Všeobecně se očekává, že liberalizace síťových odvětví přinese spotřebitelům pokles cen, vyšší kvalitu služeb a pružnější reakce výrobců i dodavatelů na měnící se požadavky zákazníků. Jedním ze síťových odvětví je i trh s elektrickou energií. Proces liberalizace tohoto odvětví pomalu spěje do své konečné fáze, kdy trh bude otevřen ve všech zemích Evropské unie pro všechny zákazníky bez ohledu na množství odebírané elektřiny. Reálný přínos pro jednotlivé odběratele na tomto trhu je však zatím nejasný.

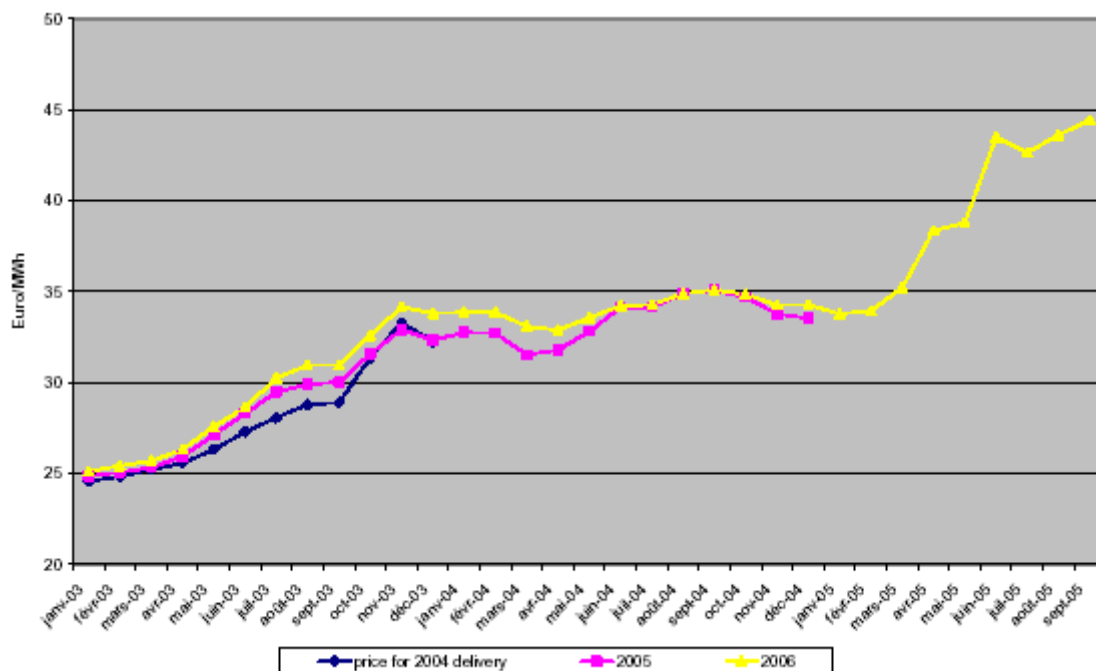
Dopad liberalizace na konečné spotřebitele můžeme posuzovat podle mnoha kritérií. Nejvýznamnějším kritériem je nepochybně vývoj cen. Ceny elektřiny

Od jednotného evropského trhu se očekává pokles průměrné evropské ceny elektřiny a sblížení cen (jak pro velké tak i pro malé odběratele) mezi jednotlivými státy. K dosažení těchto žádoucích cílů však musí být splněny následující podmínky:

- rovnocenné podmínky přístupu k surovinovým zdrojům
- konvergence cen uhlí, plynu apod. v rámci Evropské unie
- dostatečné kapacity pro přeshraniční přenos elektřiny
- rovnocenné podmínky pro obchodování s emisními povolenkami
- koordinace postupů při regulaci cen za přenos a distribuci elektřiny.

Posuzovat přínosy liberalizace podle vývoje spotřebitelských cen však naráží na řadu problémů. V první řadě si musíme uvědomit, že neplatí jednoduchá rovnice – konkurence = nižší ceny. Cena elektřiny je silně korelována s vývojem cen ostatních energetických zdrojů (zejména ropa a zemní plyn).

Graf 1: Ceny elektřiny pro kontrakty s dodáním elektřiny za 12 měsíců (2004-2006, EEX Lipsko)



V grafu 1 vidíme, že cena elektřiny na European Energy Exchange neustále roste. Obdobný vývoj zaznamenaly i ostatní energetické burzy. Příčinou je již zmiňovaný růst cen energetických surovin, očekávaný mírný růst spotřeby spolu se stagnující nabídkou a zejména výrazný nárůst cen emisních povolenek. Růst ceny tedy nelze chápat jako signál nedostatečné konkurence mezi dodavateli elektrické energie.

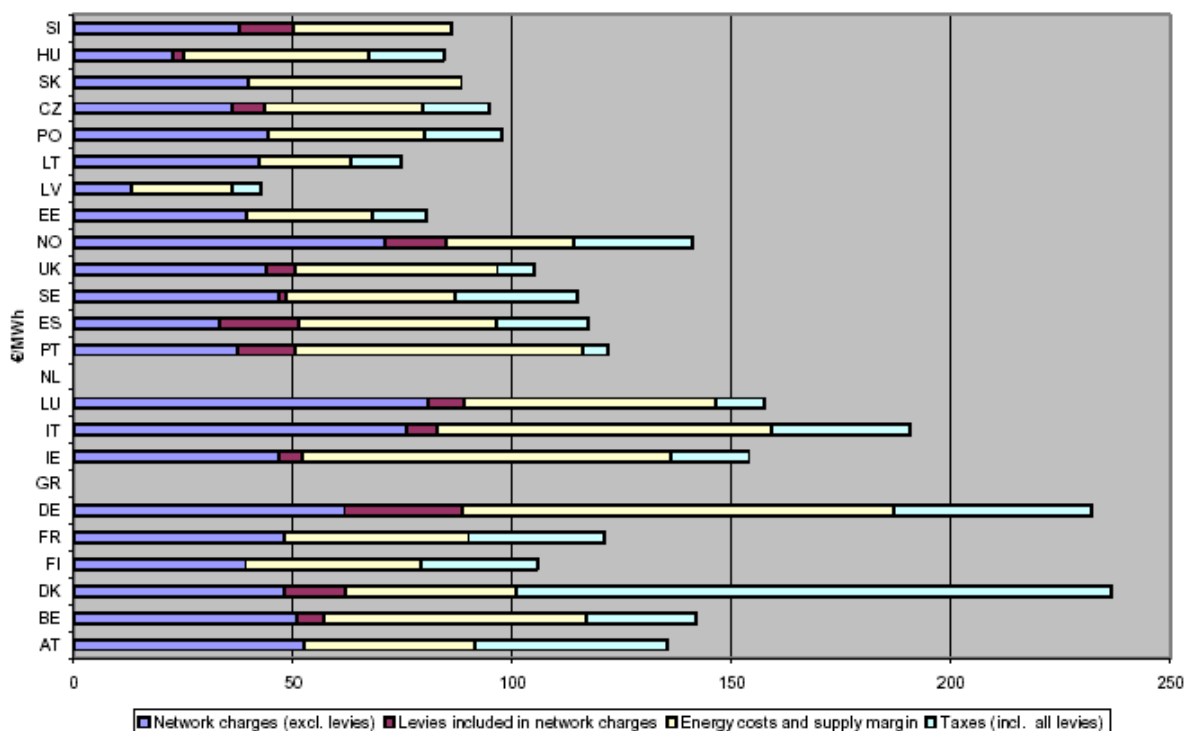
Je potřeba upozornit, že výše uvedený cenový vývoj je pouze orientační. Příčinou je fakt, že v současné době je na organizovaných trzích zobchodována pouze menší část z celkové produkce. Většina elektřiny na velkoobchodní úrovni je obchodována na základě dlouhodobých kontraktů s fixně stanovenými cenami mezi výrobcí a distributory, kteří velmi často pocházejí z jedné energetické skupiny. Krátkodobé výkyvy cen na energetických burzách tak téměř neovlivní výši konečných cen pro spotřebitele.

Další překážkou pro porovnávání vývoje cen mezi jednotlivými členskými státy EU je diametrálně odlišná struktura ceny. Obecně se dá říci, že cena elektřiny pro konečného zákazníka je složena ze tří složek:

- cena silové elektřiny
- cena za přenos a distribuci (regulované ceny)
- daně.

Jak znázorňuje graf 2, cena silové elektřiny má na celkové konečné ceně pouze cca třetinový podíl. Významnou úlohu zde hraje fiskální politika státu (zejména v případě Dánska). Do budoucna se dá očekávat růst podílu daní na celkové ceně kvůli zavádění a dalšímu prohlubování ekologických daní (daně na uhlíková paliva).

Graf 2: Složení konečných cen elektřiny pro domácnosti



Významnou složkou ceny jsou poplatky spojené s přenosem a distribucí (plus ostatní systémové služby). Jejich výše je ve všech zemích EU regulována nezávislým regulátorem v souladu se směrnicí EU. Daná směrnice ovšem neřeší způsob regulace a proto je úroveň těchto cen značně rozdílná.

Vysoký podíl těchto poplatků na konečné ceně představuje významnou překážku pro tvorbu skutečně jednotného evropského trhu s elektřinou. Nákup elektřiny v jiné než sousední zemi se tak stává velice nákladný.

Na základě výše uvedených faktů tak můžeme konstatovat, že tvorba konkurenčního prostředí mezi výrobci bude mít na konečné ceny pro spotřebitele daleko menší vliv, než se v polovině 90. let očekávalo. Stále zde bude mít velice silné slovo stát. Regulováním cen za přenos a distribuci elektřiny spolu s daňovou, energetickou a ekologickou politikou bude nejdůležitějším činitelem ovlivňující vývoj cen elektrické energie.

K navození efektivní konkurence je potřeba dospět k vhodné struktuře trhu.

Struktura trhu

Při posuzování struktury trhu musíme vždy vycházet ze situace na jednotlivých národních trzích. Společný evropský trh s elektřinou totiž v podstatě neexistuje. Hlavním důvodem jsou zcela nedostatečné přenosové kapacity mezi jednotlivými členskými státy.

Tuto skutečnost dokumentuje tabulka 1 – Členské státy s nejnižším přeshraničním napojením elektrických sítí. Nebezpečí takovéto izolace jsme mohli nedávno pozorovat při výpadcích dodávek elektrické energie v severní Itálii. Přestože Evropská unie jako celek disponuje v současné době přebytkem výrobních kapacit, poddimenzovaná přenosová soustava (v tomto případě zejména mezi Itálií a Švýcarském) znemožnila nastalou energetickou krizi efektivně a rychle řešit.

Tabulka 1: Členské státy EU s nejnižším přeshraničním napojením elektrických sítí

	Installed generation capacity (GW) ⁴¹	Import capacity NTC ⁴² (GW)	Import capacity as % of installed capacity
Italy	80	6.0	8%
Portugal	12	0.8	8%
Spain	56	2.2	4%
UK	80	2.3	3%
Ireland	5	0.3	6%
Poland	34	3.4	10%
Baltic States (collectively)		0.0	0%

Zdroj: Report on Progress in Creating the Internal Gas and Electricity Market

V tabulce 2 – Pozice producentů elektřiny na národních trzích si všimněte zejména podílů 3 největších výrobců na celkové produkci. V průměru dosahují takřka 70% podílu. Vidíme tedy, že národní trhy jsou charakteristické přítomností obvykle jedné dominantní firmy. Její výsadní postavení ji zajišťuje například exklusivní vyjednávací podmínky s dodavatelem surovin, což ji umožňuje vystupovat v roli cenového vůdce.

Vstup nových konkurentů na trh je dále omezen neefektivním trhem. Jak lze vyčíst z třetího sloupce tabulky 3, jen zanedbatelná část produkce je nabídnuta k obchodování prostřednictvím burzy. Většina produkce zná již předem svého odběratele, jímž je velice často dodavatel elektřiny koncovým zákazníkům ve vlastnictví producenta elektřiny. Nesmíme zapomenout na skutečnost, že směrnici EU nařízený unbundling jednotlivých činností nevyžaduje majetkové oddělení.

Tržní struktura v daném státě je ovlivněna vládní politikou. Ve většině zemí evropské unie má stát majetkové podíly v energetických firmách. Trendem poslední doby je spíše než tvorba konkurenčního prostředí vytváření tzv. národních šampiónů, tj. podpora vzniku silných firem (s dominantním postavením na národním trhu) tak, aby údajně měly šanci uplatnit se na jednotném evropském trhu. Ukázkovým příkladem je Česká republika, kdy vláda rozhodla (a Úřad na ochranu hospodářské soutěže posvětil) začlenit distribuční společnosti pod ČEZ a rovněž umožnila skupině ČEZ koupit od státu Severočeské uhelné doly.

Tabulka 2: Pozice producentů elektřiny na národních trzích

	Number of companies with 5% share of production capacity	Share of largest 3 producers	Liquidity multiple spot trading/ total consumption
Austria	5	54%	3%
Belgium	2	95%	-
Denmark	10	40%	42%
Finland	10	40%	42%
France	1	96%	3%
Germany	5	72%	11%
Greece	1	97%	-
Ireland	2	93%	-
Italy	5	65%	21%
Luxembourg	1	88%	4%
Netherlands	4	69%	12%
Portugal	3	76%	-
Spain	3	69%	92%
Sweden	10	40%	42%
UK	8	39%	6%
Norway	10	40%	42%
Estonia	1	95%	-
Latvia	1	95%	-
Lithuania	3	92%	-
Poland	7	45%	1%
Czech Rep.	1	76%	1%
Slovakia	1	86%	-
Hungary	7	66%	-
Slovenia	3	87%	2%

Zdroj: Report on Progress in Creating the Internal Gas and Electricity Market

Chování spotřebitelů

Vzhledem k výše popsané tržní struktuře asi nikoho nepřekvapí nízký podíl těch odběratelů elektřiny, kteří se rozhodli změnit svého dodavatele. Tyto změny (v závislosti na velikost odběratele) znázorňuje tabulka 3 - Podíl spotřebovávané elektrické energie u které spotřebitelé změnili svého dodavatele (kumulovaně od otevření národního trhu).

Vyplynají z ní dvě skutečnosti. Za prvé sever Evropy má před ostatními státy jistý náskok způsobený dřívější liberalizací trhu. A za druhé všechny státy začly svůj trh otevírat postupně od největších odběratelů.

Vyšší podíly (těch co změnili svého dodavatele) u velkoodběratelů by mohly vytvářet pozitivní očekávání ohledně budoucího vývoje po celkovém uvolnění trhu. Koneckonců často medializovaná představa toho, jak si budou domácnosti v budoucnosti vybírat z množství konkurenčních nabídek byla jedním z hlavních argumentů pro start celého procesu liberalizace energetických odvětví.

Dle mého názoru je však takováto vize dost nepravděpodobná. Je pochopitelné, že se obchodníci s elektřinou snaží získat velkoodběratele i za cenu minimalizace svých marží, neboť vzhledem k celkovému objemu obchodu se jim kontrakt stále vyplatí. A konec konců je takovýto obchod dobrou reklamou (v České republice se v této souvislosti začlo hovořit dokonce o dumpingových cenách).

Segment malých firem a domácností však pro svoji administrativní náročnost a nízký objem spotřebovávané elektrické energie nebude pro obchodníky ani zdaleka tak zajímavý.

Tabulka 3: Podíl spotřebovávané elektrické energie u které spotřebitelé změnili svého dodavatele (kumulovaně od otevření národního trhu)

	large and very large industrial	small-medium industrial and business	very small business and household
Austria	29%	29%	4%
Belgium	c. 20%		10%
Denmark	>50%		c. 15%
Finland	>50%	82%	30%
France		15%	0%
Germany	41%	7%	5%
Greece	2%	0%	0%
Ireland	56%	15%	9%
Italy		60%	-
Luxembourg	25%	3%	0%
Netherlands	-	-	11%
Portugal		16%	
Spain	25%	22%	19%
Sweden	>50%	-	29%
UK	>50%	>50%	48%
Norway	>50%	>50%	44%
Estonia	0%	0%	0%
Latvia	0%	0%	0%
Lithuania	15%	0%	0%
Poland	19%	0%	0%
Czech Rep.	5%	1%	0%
Slovakia	-	0%	0%
Hungary		32%	0%
Slovenia	8%	2%	0%
Cyprus	0%	0%	0%
Malta	0%	0%	0%

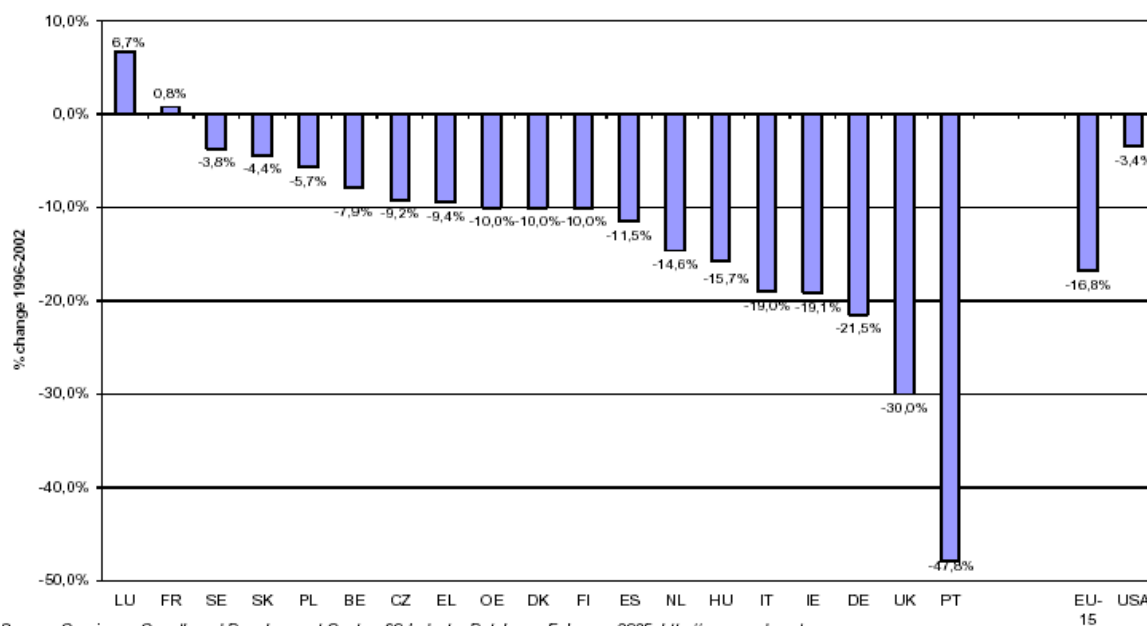
Zdroj: Report on Progress in Creating the Internal Gas and Electricity Market

Změna zaměstnanosti

Poněkud netradiční přístup k hodnocení dosavadních pokroků v liberalizaci síťových odvětví spočívá ve sledování míry zaměstnanosti. Vychází se přitom z hypotézy, že firma, vystavená konkurenčnímu prostředí, má silnější motivaci ke snižování nákladů a ke zvyšování efektivity.

Tento tlak na zvyšování rentability se projevuje i na míře zaměstnanosti, respektive na poklesu počtu zaměstnanců. Tuto změnu mezi roky 1996 a 2002 zachycuje graf 3 – Vývoj zaměstnanosti v síťových odvětvích. S výjimkou Lucemburska a Francie došlo ve všech sledovaných státech ke snížení počtu pracovníků.

Graf 3: Vývoj zaměstnanosti v síťových odvětvích



Zdroj: Report on Progress in Creating the Internal Gas and Electricity Market

Otázka však zní, nakolik se tyto úsporná opatření promítnou do konečných cen a zda-li pokles počtu pracovníků nezpůsobí snížení kvality dodávek elektrické energie. Sledování a hodnocení kvality představuje obecně slabé místo ve vztahu zákazník – dodavatel i ve vztahu dodavatel – regulační úřad.

Závěr

Liberalizace trhu s elektřinou byla odstartována s velikými očekáváními ohledně pozitivních přínosů pro spotřebitele. Dosavadní zkušenosti však svědčí o tom, že vznik liberalizovaného jednotného evropského trhu s elektřinou je téměř nedosažitelný cíl. Nedostatečné mezinárodní přenosové kapacity a vysoké ceny za využití přenosových sítí stále dělí evropský trh na trhy národní, na nichž takřka vždy působí dominantní firmy.

Původní představa o poklesu významu státní regulace je nahrazena dnešní realitou, kdy státní orgány regulují cenu za přenos a distribuci. A i samotná výroba elektřiny (respektive její rentabilita) je závislá na rozhodnutí vlády (rozdělování povolenek na vypouštění CO₂, daňová politika atd.). Současné strukturální změny v elektroenergetickém odvětví tak nevedou k situaci, kdy by odvětví bylo samoregulováno působením tržních sil; spíše se v tomto procesu hledá nová (efektivnější) forma státní regulace.

Literatura

- [1] BERG, S., TSCHIRHART, J. *Natural monopoly regulation*. Cambridge: Cambridge University Press, 1988. ISBN 0-521-33039-4.
- [2] Energetický regulační úřad. Dostupné na internetu: <http://www.eru.cz/>
- [3] EUROPEAN COMMISSION. *Report on Progress in Creating the Internal Gas and Electricity Market*. Dostupné na internetu: <http://europa.eu.int/>
- [4] NEUMANN, M. *Competition policy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2001. ISBN 1-84064-300-5.
- [5] SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W. D. *Ekonomie*. Praha: Svoboda, 1995. ISBN 80-205-0494-X.

Kontakt

Ing. Martin Hon
Katedra ekonomie, EkF VŠB-TU Ostrava
martin.hon@vsb.cz

Úvod

Investování do nemovitostí bylo dlouhou dobu mimo hlavní zájem globálních investorů. Důvod je zřejmý. Jak vyplynulo ze studií dlouhodobého chování trhů (Keprtová a Gladiš, 2003), realitní trh vykazoval obecně vysokou korelaci s akciovým trhem. V posledním desetiletí se však situace změnila. Zejména díky odlišné struktuře financování došlo k poklesu korelace nemovitostních výnosů s výnosy akciových trhů. Navíc dochází k větší transparentnosti realitních trhů ve světové ekonomice, čímž se nemovitostní trhy přibližují standardům finančních trhů. Zařazení nemovitostí do aktiv portfolií globálních investorů tak přispívá k lepší diverzifikaci investičního portfolia a tedy k lepšímu zajištění investora před ekonomickými cykly v rámci světové ekonomiky.

Trhy nemovitostí ve světové ekonomice

Trh nemovitostí lze obecně definovat jako mechanismus, jehož prostřednictvím jsou směňovány statky a služby související s nemovitostmi. Tento mechanismus je ovlivňován požadavky zainteresovaných subjektů, stejně jako určitými ekonomickými, politickými a právními intervencemi na trhu. Trh nemovitostí představuje vzájemný vztah mezi nabídkou a poptávkou po nemovitostech. Cílem trhu je alokovat vzácný statek – nemovitost, zahrnující jak půdu a zlepšení v ní a na ní, tak majetková práva spojená s vlastnictvím. Kromě vnitřních faktorů ovlivňují trh nemovitostí i vnější faktory.

Trh nemovitostí je ovlivňován vnějšími faktory. Například vývoj nezaměstnanosti a inflace, vývoj agregátní poptávky či situace na peněžním a kapitálovém trhu patří mezi hlavní činitele determinující trh nemovitostí. Dalšími vnějšími faktory působícími na trh nemovitostí jsou klimatické a přírodní podmínky, demografické trendy, změny v příjmech, vkusu a preferencích. V neposlední řadě je trh nemovitostí ovlivňován institucemi - právním a daňovým prostředím, tradicemi a historickými faktory.

Institucionální struktura trhu s nemovitostmi určuje velkou měrou jeho schopnost reagovat na měnící se potřeby trhu. Právní rámec determinuje funkčnost trhu nemovitostí. Do institucionální struktury spadají i aktéři veřejného a soukromého sektoru. Vlastnická struktura má velký vliv na to, jak je trh s nemovitostmi integrován s dalšími kapitálovými trhy a jak se přizpůsobuje změně. Soukromý vlastník, který není vůbec zadlužený, a na kterého je kladen menší tlak, aby vykazoval výsledky, se může méně snažit maximalizovat ekonomický potenciál, než fond či firma veřejně zapsaná na burze nebo finanční instituce.

Nemovitosti jsou v současnosti jedním z hlavních investičních cílů mnoha investorů v globalizovaném světě. To je důvodem proč vedle celosvětově bedlivě sledovaných pohybů cen akcií začínají být hodnoceny a sledovány i trhy nemovitostí, a to nejen v regionálním měřítku, ale i celosvětovém. Objevují se různá hodnocení – zejména výnosnosti a rizikovosti

investic do nemovitostí. V poslední době se sleduje i s tím související index transparentnosti nemovitostních trhů.

Transparentnost trhů nemovitostí

Trhy nemovitostí jsou často charakterizovány slovy: nehomogenní, neefektivní a netransparentní (Keprtová a Gladiš, 2003).

Trh s nemovitostmi je ovlivněn stejně jako finanční trhy vývojem ekonomiky dané země. Pokud je ekonomika silná, roste zaměstnanost, kapitálové investice a výdaje domácností. To jsou faktory zvyšující poptávku po kancelářských, výrobních, maloobchodních a bytových prostorách. Problémem je, že ekonomika neroste v geografických regionech stejně a ani poptávka není po všech typech realit stejná. Také každá nemovitost je jedinečná (polohou, vlastnostmi, apod.), má svou vlastní nabídku a poptávku, hovoříme o nehomogenosti trhu nemovitostí. Navíc je jednotková cena běžných nemovitostí obvykle velmi vysoká. To všechno má vliv na nízkou likviditu nemovitostí a s tím spojenou neefektivností trhů nemovitostí.

Efektivní trh musí mít několik základních vlastností - být likvidní, mít nízké transakční náklady a být transparentní. Trhy nemovitostí, alespoň ve srovnání s kapitálovými trhy, tyto vlastnosti obvykle nemají. Efektivní trh pracuje s dokonalými informacemi a očekáváními, které ekonomické subjekty reflektují ve svých rozhodnutích, což vzhledem k nedokonalé informovanosti na trhu nemovitostí obvykle neplatí. Navíc ekonomické subjekty nedisponují v tom samém okamžiku stejně hodnotnými informacemi; setkáváme se zde s asymetrickými informacemi jak na straně poptávkové (kupujících), tak na straně nabídkové (prodávajících).

Netransparentnost trhu souvisí úzce s heterogenitou - trh je velmi fragmentovaný, což se projevuje nízkou likviditou nemovitostí na trhu a s tím spojenými vysokými transakčními náklady. Cena a množství obchodovaných akcií jsou známy v jakýkoliv okamžik. O ceně nemovitosti se můžeme jen dohadovat. Jestliže několik set investorů denně obchoduje několik miliónů akcií, vytvářejí efektivní trh, na němž je cena výsledkem velké poptávky a velké nabídky. U nemovitostí je vždy jeden prodávající a většinou se počet kupujících počítá na jednotky. Cena se často stanovuje podle cen dosažených u nemovitostí s podobnou charakteristikou. Tok informací mezi kupujícím a prodávajícím a schopnost výměny informací, průzkum trhu, konzultační a odborné služby jsou určitým signálem transparentnosti. Absence volného toku tržních dat zvyšuje nejistotu a náklady, odrazuje od investování. Netransparentní je trh nemovitostí zejména v tom smyslu, že je nezbytná expertní znalost trhu (založená na interních informacích – insider information), na rozdíl od akciových trhů, kde je hojně využívána indexace akcií (což je u nemovitostí často velmi obtížné). U akcií se pohybuje provize na úrovni 0,1-0,4%, zatímco provize realitní agentury a dalších nemovitostní poplatky obvykle činí přibližně 5-8%. Transparentnost trhu nemovitostí úzce souvisí se zralostí nemovitostního trhu.

Kromě místních investorů se nemovitosti dostávají v současnosti do popředí zájmu mezinárodních investorů a developerů, jejichž záměrem je vytvořit diversifikované portfolio s cílem optimalizace investičních výnosů. Přestože se transparentnost a zralost trhů nemovitostí zvyšuje, stále nemovitostní trhy vykazují převážně charakteristiky lokálních trhů. Nemovitostní trhy jsou díky tomuto stále velmi často pro „vnějšího“ globálního investora

„neprůhledné“, proto se objevují určitá hodnocení, která mají investorům napomoci v rozhodování. Jedno takové hodnocení přináší i globální index transparentnosti trhů nemovitostí.

Globální index transparentnosti trhů nemovitostí

Na konci 90. let byl vytvořen globální nemovitostní index transparentnosti⁷⁶, který má nejen umožnit investorům posoudit samotný nemovitostní trh, ale zejména umožnit jeho porovnání s ostatními klíčovými trhy nemovitostí. Index sleduje několik základních oblastí:

- dostupnost informací o trhu;
- právní prostředí a regulace trhu;
- bezpečnost právních titulů a vymahatelnost vlastnických práv;
- dostupnost informací o finanční situaci nemovitostních společností;
- stavební zákony a územní plánování.

Index zahrnuje sledování daných ukazatelů v 51 zemích⁷⁷, tyto porovnává a na základě těchto dat je sestavován žebříček těchto zemí. Trhy nemovitostí zemí, které nejsou do výběru zahrnuty a neobjevují se tedy v sestavovaném žebříčku, by s velkou pravděpodobností spadaly mezi netransparentní trhy nemovitostí. Hlavním důvodem pro nezařazení těchto zemí je fakt, že mezinárodní investoři a developéři nezahrnují dané trhy nemovitostí do svých investičních záměrů a portfolií.

Transparentní trh má dle metodiky globálního indexu následující charakteristiky:

- je zcela otevřený a přehledně organizovaný;
- funguje v právním a regulovaném prostředí, v němž je zaručen přístup k vynucení vydaných norem a nařízení;
- jsou zaručena soukromá vlastnická práva.

K nízké transparentnosti trhu přispívá zejména korupce, nedostatek informací a neefektivita trhu nemovitostí. Mezi další faktory negativně ovlivňující transparentnost patří zejména:

- absence finančních srovnání;
- nedostatek historických dat i současných statistických dat nabídky, poptávky a nájmu nemovitostí;
- finanční výkazy nejsou detailní ani standardizované podle GAAP/IAS;
- daňové, stavební a územní zákony a vyhlášky, které nejsou vůbec tištěné nebo jsou uplatňovány pouze selektivně;
- chybějící (či nesprávné) zápisy v katastrech nemovitostí;

⁷⁶ Index Jones Lang LaSalle

⁷⁷ Argentina, Austrálie, Belgie, Brazílie, Chile, Česká Republika, Čína, Dánsko, Egypt, Estonsko, Filipíny, Finsko, Francie, Hong Kong, Indie, Indonésie, Irsko, Izrael, Itálie, Japonsko, Jihoafrická republika, Jižní Korea, Kanada, Kolumbie, Kostarika, Malajsie, Maďarsko, Mexiko, Německo, Nizozemí, Norsko, Nový Zéland, Polsko, Portugalsko, Rakousko, Rumunsko, Rusko, Řecko, Saudská Arábie, Singapur, Spojené Arabské Emiráty, Španělsko, Švédsko, Švýcarsko, Taiwan, Thajsko, Turecko, Ukrajina, USA, Velká Británie, Vietnam.

- institut vyvlastnění, tzn. stát může kdykoliv nabýt soukromou nemovitost, což zvyšuje riziko investora (majitele), že bude nedostatečně kompenzován.

Na základě ohodnocení výše uvedených charakteristik jsou jednotlivé země děleny do několika skupin dle míry transparentnosti (LaSalle, 2004). Konkrétní rozdělení zemí do pěti skupin⁷⁸ v roce 2004 zobrazuje tabulka 1 – „Žebříček zemí dle transparentnosti trhu nemovitostí“. Pro porovnání je zde uveden i rok 2001 s údajem, do které skupiny byla daná země zařazena v roce 2001. Poslední sloupec tabulky uvádí, zda došlo na trhu nemovitostí ke zvýšení transparentnosti nebo zda transparentnost zůstala stejná.

⁷⁸ Barevné rozlišení použité v tabulce pro pět rozdílných skupin dle indexu transparentnosti je dodrženo i ve třech obrázcích znázorňujících index transparentnosti trhů nemovitostí na jednotlivých kontinentech.

Tabulka 1 - Žebříček zemí dle transparentnosti trhu nemovitostí

Rank	Country	Real Estate Transparency Tier 1-5 (2004)	Real Estate Transparency Tier 1-5 (2001)	2001-2004 Change
1	Australia	1.19	1	Same
2	New Zealand	1.19	1	Same
3	United States	1.24	1	Same
4	United Kingdom	1.24	1	Same
5	Canada	1.37	1	Same
6	Netherlands	1.37	2	Improved
7	Hong Kong	1.50	2	Same
8	Sweden	1.51	3	Improved
9	Singapore	1.55	2	Same
10	Germany	1.60	2	Same
11	France	1.62	2	Same
12	Finland	1.64	3	Improved
13	Switzerland	1.68	3	Improved
14	Ireland	1.82	2	Same
15	Belgium	1.92	2	Same
16	Denmark	2.01	3	Improved
17	Austria	2.08	3	Improved
18	Norway	2.15	3	Improved
19	Spain	2.19	3	Improved
20	Malaysia	2.30	3	Improved
21	South Africa	2.37	3	Improved
22	Italy	2.73	4	Improved
23	Portugal	2.85	4	Improved
24	Czech Republic	2.88	4	Improved
25	Hungary	2.88	4	Improved
26	Japan	3.08	3	Same
27	Taiwan	3.1	N/A	N/A
28	Poland	3.12	4	Improved
29	Mexico	3.14	4	Improved
30	Israel	3.21	4	Improved
31	Chile	3.24	5	Improved
32	Greece	3.31	5	Improved
33	Estonia	3.36	N/A	N/A
34	South Korea	3.36	3	Same
35	Philippines	3.43	4	Improved
36	Thailand	3.44	3	Same
37	Brazil	3.62	4	Same
38	Russia	3.64	5	Improved
39	P.R. China	3.71	4	Same
40	Argentina	3.76	5	Improved
41	India	3.90	5	Improved
42	Costa Rica	4.00	N/A	N/A
43	Colombia	4.10	5	Improved
44	Indonesia	4.11	5	Improved
45	United Arab Emirates (UAE)	4.31	N/A	N/A
46	Turkey	4.50	5	Same
47	Vietnam	4.60	5	Same
48	Egypt	4.67	5	Same
49	Saudi Arabia	4.67	5	Same
50	Romania	4.71	5	Same
51	Ukraine	4.86	5	Same

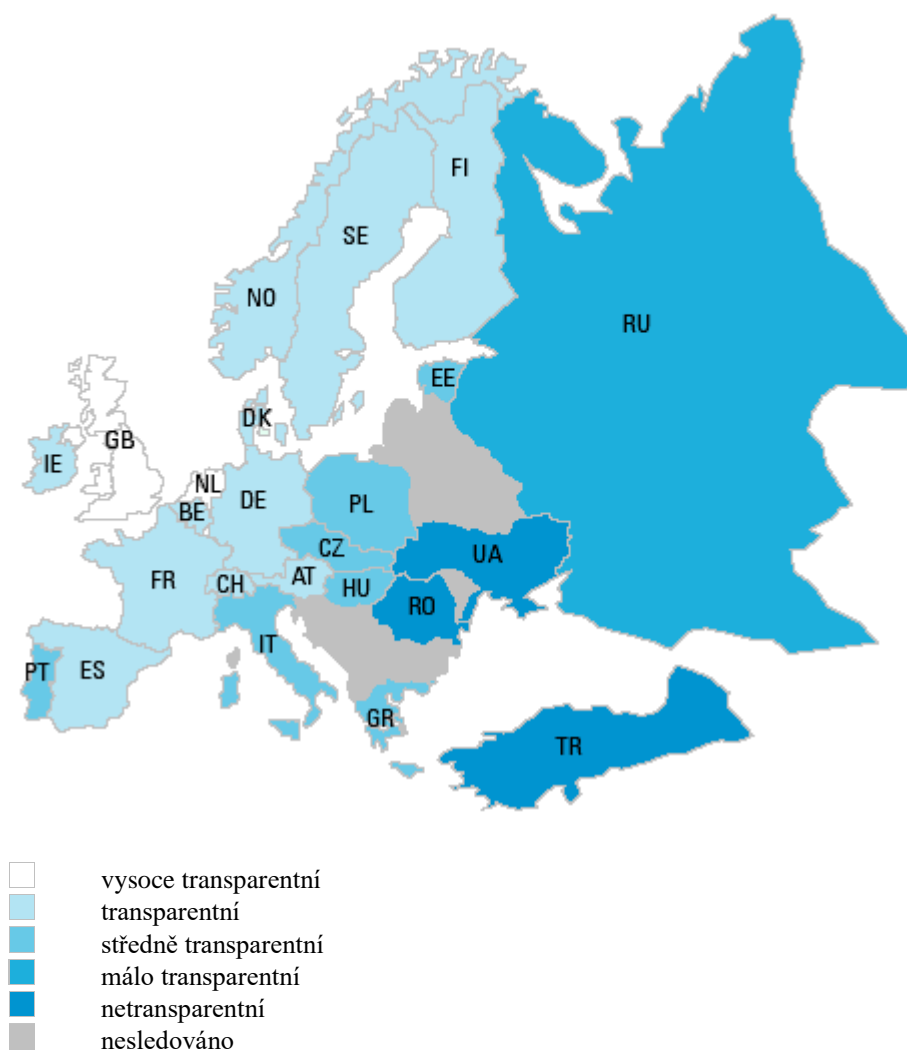
Zdroj: [3]

Šest zemí je řazeno mezi vysoce transparentní ve všech sledovaných oblastech. Austrálie a Nový Zéland jsou na prvním místě, těsně následováni USA a Velkou Británií. Poslední mezi nejlepšími je Kanada a Nizozemí.

Většina zemí - 39 zemí - je klasifikováno jako transparentních, středně transparentních nebo s nízkou transparentností. V těchto zemích došlo k největším změnám, více než polovina trhů nemovitostí těchto zemí se zlepšila v indexu transparentnosti minimálně o jednu kategorii.

Následující obrázky 1, 2 a 3 zobrazují konkrétní geografickou situaci trhů nemovitostí na kontinentech.

Obrázek 1 – Transparentnost evropských trhů nemovitostí



Zdroj: [3]

Obrázek 2 - Transparentnost asijských a tichomořských trhů nemovitostí



Zdroj: [3]

Obrázek 3 - Transparentnost amerických trhů nemovitostí



Zdroj: [3]

Globální index transparentnosti trhů nemovitostí je sestavován každoročně od roku 1999. Od té doby si 22 z 51 sledovaných zemí udrželo své hodnocení a 25 zemí se posunulo minimálně o jednu skupinu výše. Na základě těchto výsledků lze říci, že se ve sledovaném období globální nemovitostní trhy se staly transparentnějšími. Největší zlepšení dle regionů vykazuje Evropa. U severovýchodních zemí se do zlepšení indexu promítlo zejména otevření jejich trhů vnějším investorům. Řecko se posunulo v hodnocení díky zájmu investorů v souvislosti s olympijskými hrami v roce 2004. Velký pokrok udělala také střední Evropa.

Podíváme-li blíže na hlavní příčiny zvýšení transparentnosti ve střední Evropě, bezesporu nejvýraznější vliv mělo přistoupení států střední Evropy k Evropské unii. A to nejen samotné členství v EU, ale i veškerá příprava s tím spojená, zejména v oblasti harmonizace legislativy. Evropská unie znamená pro mezinárodní investory institucionální ukotvení ekonomiky a tím posílení transparentnosti trhů jejích členů.

Další z faktorů, který významně přispěl ke zvýšení transparentnosti středoevropských nemovitostních trhů byly aktivity nemovitostních fondů. Investice do trustů jsou z pohledu efektivity a diverzifikace mnohem lepší než nákupy jednotlivých nemovitostí. Dá se do nich investovat i s malými částkami. Akcie REITs jsou také mnohem likvidnější než jednotlivé nemovitosti, transakční náklady jsou nízké a srovnatelné s nákupy akcií. Trh trustů je tedy mnohem transparentnější než trh jednotlivých nemovitostí.

V neposlední řadě sehrála z hlediska zvýšení transparentnosti trhů nemovitostí ve střední Evropě úroveň ekonomiky. Země střední Evropy vykazují v poslední době určitý ekonomický růst. Roste-li ekonomika, zvyšuje se i poptávka po nemovitostech. Dochází k nárůstu realizovaných nemovitostních transakcí v ekonomice a tím k nárůstu údajů o realitním trhu, což opět přispívá k větší transparentnosti trhu.

Index transparentnosti je určitým základním měřítkem pro hodnocení míry rizika investování do dané oblasti, ale není v žádném případě dostatečným sám o sobě pro rozhodnutí o investici. Nízká transparentnost obecně znamená určité riziko a dodatečné náklady například na sběr informací o trhu a podobně, ale to ještě neznamená, že by všechny netransparentní nemovitostní trhy měly být automaticky odmítnuty a daná investice by neměla být uskutečněna. Jen tím index transparentnosti naznačuje, že proniknout a investovat na takovém trhu je obtížnější, ale například po vyhledání vhodného místního partnera znalého daného lokálního trhu naopak může být vysoce ziskové.

Čím je tedy trh méně transparentní, informace jsou vzácnější (méně dostupné) a místní praxe je odlišnější od té, na kterou jsou zvyklí nadnárodní investoři, tím je důležitější znalost místních poměrů prostřednictvím lokálního partnera. Naopak čím je trh transparentnější, tím jednodušší je pohyb kapitálu i informací, ale na druhou stranu se zvyšuje i obtížnost najít tzv. „neobjevené koupě“, tj. výnosné investice.

Závěr

Transparentnost trhu (spolu s likviditou a nízkými transakčními náklady) je jednou ze základních podmínek pro existenci efektivního trhu. Transparentní trh je otevřený, přehledně organizovaný, funguje v právním prostředí a je zaručena vymahatelnost vlastnických práv. V souvislosti s globalizací světové ekonomiky je právě na transparentnost kladen zvýšený důraz. Trhy nemovitostí se stávají atraktivnějšími cíli mezinárodních

investorů. Pro přehlednější srovnání jednotlivých trhů nemovitostí ve světové ekonomice, respektive jejich transparentnosti, je od roku 1999 každoročně sestavován globální index transparentnosti trhů nemovitostí. Na základě jeho vývoje lze říci, že se ve sledovaném období globální nemovitostní trhy se staly transparentnějšími.

Mezi nejvyspělejší trhy nemovitostí dle indexu transparentnosti patří Austrálie, Nový Zéland, USA, Velká Británie, Kanada a Nizozemí. Největšího pokroku dosáhly Chile a Řecko. K pozitivnímu posunu došlo i u skandinávských zemí jako důsledek otevření jejich nemovitostních trhů zahraničním investorům. Markantní pokrok nastal i u zemí střední Evropy v souvislosti s přistoupením k Evropské unii.

Index transparentnosti je určitým základním měřítkem pro hodnocení míry rizika investování do dané oblasti, ale není dostatečným pro rozhodnutí o investici. Nízká transparentnost znamená určité riziko a dodatečné náklady, ale může naopak přinést vyšší výnosy. Čím je trh transparentnější, tím jednodušší je pohyb kapitálu i informací, ale na druhou stranu se zvyšuje i obtížnost najít tzv. „neobjevené koupě“.

Vyšší transparentnost spojená s nižším rizikem je přitahuje zahraniční investory. Příchodem investorů dochází k větší aktivitě na trhu nemovitostí, zvyšují se objemy realizovaných transakcí, což se ve svém důsledku projeví opět v dalším zlepšení transparentnosti. Můžeme tedy říci, že čím je větší aktivita na trhu nemovitostí, tím je větší transparentnost.

Literatura

- [6] KEPRTOVÁ, A., GLADIŠ, D. *Jsou nemovitosti snadným zlatým dolem?* 2003. Dostupné na internetu: <http://www.aaam.cz/cze/page0801.php?id=5>.
- [7] KOHOUT, P. *Investiční strategie pro třetí tisíciletí*. 4. rozšířené vydání. Praha: Grada, 2005. ISBN 80-247-1438-8.
- [8] LASALLE. *Global Real Estate Transparency Index*. 2004. Dostupné na internetu: <http://www.lasalle.com/home/GRETI.omn>
- [9] SHARPE, W. F., ALEXANDER, G. J. *Investice*. Praha: Victoria Publishing, 1994. ISBN 80-85605-47-3.

Kontakt

Ing. Iva Honová

Katedra evropské integrace, EkF VŠB-TU Ostrava

iva.honova@vsb.cz

POUŽITIE VYBRANÝCH TEÓRIÍ MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV A INTEGRÁCIE PRI SKÚMANÍ SZBP EÚ

Úvod

Na objasnenie doterajšieho vývoja Spoločnej zahraničnej a bezpečnostnej politiky Európskej únie (SZBP EÚ) a rastúcej kooperácie medzi členskými štátmi sa v súčasnosti aplikujú niektoré teórie medzinárodných vzťahov a teórie európskej integrácie. Teórie európskej integrácie sa začali vyvíjať už v 50. rokoch 20. storočia ako súčasť teórií medzinárodných vzťahov⁷⁹. Po obnovení integračného procesu v 80. a 90. rokoch 20. storočia sa začínajú aplikovať pri štúdiu Európskej únie všeobecnejšie teoretické prístupy medzinárodných vzťahov a upúšťa sa od jednostranného použitia teórií európskej integrácie (Pollack, 2000). Tieto teórie však samostatne dokážu vysvetliť len parciálne vývoj európskej zahraničnej politiky, ktorá si zachováva výrazne medzivládny charakter. Kombináciou týchto teórií je možné dospieť ku komplexnému pohľadu a vysvetleniu týchto procesov. Pre teoretikov európskej integrácie debata o týchto otázkach bude zahŕňať medzivládne a nadnárodné postupy kooperácie a pre teoretikov medzinárodných vzťahov to bude vysvetľovacia schopnosť racionalistických a konštruktivistických predpokladov o tom, ako štáty definujú a skutočne sledujú ich národné záujmy alebo preferencie (M. Smith, 2004).

Kooperácia v rámci európskej zahraničnej politiky sa započala po roku 1970, kedy sa vytvorilo na základe Davignonovej správy (alebo Luxemburskej správy) nezáväznú diskusné fórum členských štátov ES s odporúčaním, aby členské štáty, kedykoľvek a kdekoľvek to bude možné, hovorili jednotným hlasom v medzinárodných otázkach. Počas stretnutí ministrov zahraničných vecí sa rozoberali aktuálne problémy medzinárodných vzťahov, ktoré mali implikácie pre ES. Zintenzívnenie tejto kooperácie dokladujú ďalšie správy, ktoré reflektujú zahraničnú politiku ES, a to, Kodaňská správa z roku 1973, Londýnska správa z roku 1981, Štuttgartská Solemn deklarácia z roku 1983. Inštitucionalizácia sa prehĺbila prijatím Jednotného európskeho aktu v roku 1985, vytvorením pilierovej štruktúry EÚ na základe Zmluvy o EÚ v znení z Maastrichtu a prijatím Zmluvy o EÚ v znení z Amsterdamu a Nice.

V ďalšom sa budem venovať vybraným teóriám, ktoré môžu prispieť k vysvetleniu zvýšenej kooperácie a inštitucionalizácie SZBP EÚ. Kým racionalizmus dokázal vysvetliť mnohé aspekty vývoja európskej zahraničnej politiky do roku 1989, postupujúcu inštitucionalizáciu a prehĺbovanie kooperácie v tejto oblasti v novej ére medzinárodných vzťahov neobjasnil postačujúco. Racionalistický prístup zostáva ale naďalej dominantnou teoretickou koncepciou pri štúdiu európskej integrácie v rámci teórií medzinárodných vzťahov. Práve v 90. rokoch sa konštruktivizmus alebo sociologický prístup považuje za vyzývateľa racionalizmu v oblasti teórií medzinárodných vzťahov a vyjadruje sa k nezodpovedaným otázkam. Ide o koncepciu, ktorá nie je ešte dostatočne rozvinutá. Niektorí autori sa pokúsili o syntézu vybraných teoretických koncepcií. Napr. Pinakas predostrel

⁷⁹ V prvých dekádach procesu európskej integrácie sa odborná verejnosť výrazne delí pri použití teoretických koncepcií, ktoré tento jav vysvetľujú, na neofunkcionalistickú a intergubernamentalistickú.

realisticko-konstruktivistickú syntézu pri vysvetľovaní pojmu solidarity v európskej zahraničnej politike. Posledná časť je venovaná teórii inštitucionalizmu.

Racionalizmus

Výskum v oblasti SZBP EÚ je do veľkej miery ovplyvnený racionalistickou teoretickou koncepciou. Podľa W. Wagnera len niektorí odborníci sa priamo odkazujú na túto teóriu a v oveľa väčšej miere ju implicitne zapracovávajú do svojich teoretických úvah. Ako ďalej pokračuje Wagner, napr. je obvyklé považovať SZBP EÚ za nástroj na podporu záujmov členských štátov. Racionalistická teória vysvetľuje kooperáciu v zahraničnej politike ako prospešnú pre členské štáty, ktoré sú zahrnuté do jej rámca. Je rozšírený názor, že SZBP EÚ zvyšuje kredibilitu a zároveň vplyv členských štátov v medzinárodnom spoločenstve. Racionálne uvažujúci štát bude mať záujem na kooperácii s ostatnými štátmi aj z dôvodu tzv. pooling of resources alebo zhromaždenia prostriedkov všetkých členských štátov, pretože ich spojenie môže znamenať väčší vplyv ako súčet všetkých individuálnych zahraničných politik. Na druhej strane sa vyzdvihuje kooperácia pred delegovaním moci na nadnárodné inštitúcie, kedy členské štáty vo vysvetlení racionalistických teórií nepociťujú potrebu spravovania záležitostí zahraničnej politiky orgánmi, ktoré pôsobia v komunitárnych politikách. Štáty kalkulujú svoje náklady a zisky, ktoré mu plynú z tejto kooperácie (cost/benefit analýza). Wagner sa zmieňuje aj o ďalšom racionalistickom aspekte badateľnom v SZBP EÚ. Rámec tejto politiky má poskytovať členským štátom tzv. inštitucionalizované možnosti na ovplyvňovanie zahraničných politik ostatných členských štátov. Pretože ako vyplýva zo Zmluvy o EÚ, hlavy V a jej článku 16 „členské štáty sa majú navzájom informovať a konzultovať medzi sebou v rámci Rady o akejkolvek otázke zahraničnej a bezpečnostnej politiky všeobecného záujmu, aby bolo zaistené, že vplyv EÚ je realizovaný čo najefektívnejšie prostriedkami spojenej a konvergentnej akcie“. Rummel a Wessels (1983) v spojitosti s výskumom nemeckej zahraničnej politiky dospeli k záveru, že SZBP EÚ plní aj tzv. legitímnu funkciu a funkciu alibi. S existenciou dosiahnutého konsenzu na európskej úrovni v oblasti zahraničnej politiky je možné efektívne odpovedať na vonkajšiu kritiku tretích štátov, ale i smerom dovnútra a to voči domácim politickým silám a ostatným členom spoločnosti. Rovnako zmeny v zahraničnej politike sú legitímne vzhľadom na štandardy prijaté na úrovni EÚ.

Racionalizmus sa opiera o základnú tézu racionálneho aktéra medzinárodných vzťahov, ktorým je štát. Racionalistický prístup ku štúdiu medzinárodných vzťahov a medzinárodných inštitúcií zdieľa premisy individualizmu, materializmu, egoizmu a inštrumentalizmu (Schimmelfennig, 2003). Individualizmus predstavuje jednotlivcov ako základné jednotky sociálnej analýzy. Napr. Wagner sa prikláňa pri definovaní a vysvetľovaní zahraničnej politiky Nemecka, Veľkej Británie a Francúzska k použitiu racionalizmu a to z toho dôvodu, lebo má dobre rozpracované všeobecné vzory správania sa štátov a dokáže odhaliť základné východiskové body, ktorými sú štátny záujem alebo funkcie inštitúcií.

Teória racionalizmu sleduje tzv. logiku následnosti, ktorú definovali March a Olsen (1989). Pri snahe dosiahnuť dohodu štáty a priori stanovujú svoje preferencie a svoje záujmy a vstupujú do vyjednávania s ostatnými. Aktéri sa správajú racionálne, keď sledujú cieľ blahobytu a vstupujú do interakcie s inými štátmi, aby zlepšili svoju pozíciu. Snažia sa o to, aby ich partneri prijali ich požiadavky prostredníctvom nátlaku, kompenzácie alebo presvedčania. Preto celkový výsledok bude závisieť od distribúcie moci a individuálnych preferencií a zároveň od vyjednávacích schopností účastníkov.

Teória konštruktivismu je kritická voči racionalizmu vzhľadom na formalizované modely, ktoré neznázorňujú ľudský faktor a neobsahujú základné prvky konštruktivismu, ako sú normy, hodnoty, ktoré považuje za nezávislé premenné.

Konštruktivismus

V deväťdesiatych rokoch 20. storočia sa teória konštruktivismu, označovaná ako postmoderná teória (Wagner, 2000; Wessels, 2004), dostala medzi popredné teórie medzinárodných vzťahov. Teda až v tomto období vzniká niekoľko odborných štúdií zaoberajúcich sa teóriou konštruktivismu aplikovanou v oblasti SZBP EÚ. Táto teória odmieta základný predpoklad racionalistickej teórie, že „aktéri medzinárodných vzťahov sledujú ich exogénne určené preferencie podľa tzv. logiky následnosti“ (Boekle, Rittberger, Wagner, 2000). Aktéri sa nesnažia racionálne maximalizovať užitočnosť, ale plnia v zásade určitú úlohu. Logika vhodnosti je aplikovaná v teórii konštruktivismu pri vysvetľovaní zahraničnej politiky štátu. Podľa March a Olsena (2004) je logika vhodnosti alebo „logic of appropriateness“ perspektíva, ktorá považuje ľudské konanie za konanie riadené pravidlami vhodného alebo príkladného správania sa a ktoré je organizované do inštitúcií. Pravidlá sa dodržiavajú, pretože sa pokladajú za prirodzené, správne, legitímne a očakávané.

Podľa Wagnera konštruktivismus kladie dôraz na identitu, kultúrne alebo historické dedičstvo a preto dokáže najlepšie vysvetliť pozadie štátnej politiky. Zároveň sa tieto myšlienky, hodnoty alebo normy stávajú nezávislými premennými, ktoré výrazne ovplyvňujú konanie jednotlivcov a dokážu vysvetliť smerovanie a ciele zahraničnej politiky. Napr. Pinakas sem zaraďuje aj pojem solidarity v európskej zahraničnej politike, ktorý vysvetľuje na troch prípadoch (Falklandy/Malvíny, Perejil/Leila a Imia/Kardak). Solidarita je podľa neho hodnota medzisubjektového charakteru (value of intersubjective nature), ktorá vznikla v procese socializácie národných politikov a diplomatov. On však spája konštruktivismus s teóriou realizmu, príp. racionalizmu a tvrdí, že táto hodnota má výrazný vplyv, ktorý je určovaný premennou národný záujem a osobné vzťahy medzi kľúčovými národnými aktérmi. Konštruktivismus teda ponúka rámec, ktorý vysvetľuje dôležitú úlohu hodnôt a noriem vo vývoji EPC a SZBP EÚ (Tonra, 1999).

Tonra (1999) vysvetľuje, že „konceptia SZBP EÚ nepredstavuje túto politiku ako fórum, v rámci ktorého sa vyjednávajú záujmy štátov/aktérov, ale ako prostredie, z ktorého sa SZBP vyvíja a v rámci ktorého sa záujmy/identita aktérov/politikov rozvíjajú a mení“. V prípade SZBP EÚ musíme rozlišovať medzi formálnymi pravidlami a implicitnými normami. Formálne pravidlá sú zakotvené v texte zmlúv. Pre teóriu konštruktivismu je dôležité vysvetlenie vznikajúcich implicitných noriem a princípov správania sa. Členské štáty EÚ postupne môžu prispôbovať svoje zahraničné politiky a zaujímajú sa o názor svojich partnerov. Preto sa stáva dôležitejším „čo si budú naši európski partneri myslieť“ ako to, „aká je naša pozícia v tejto oblasti“. (Tonra, 1999).

Podľa Boekla, Rittbergera a Wagnera (2000) teória konštruktivismu v oblasti zahraničnej politiky odkazuje na dve tradície, a to tzv. transnacionálneho konštruktivismu zdôrazňujúceho vplyv noriem, ktoré zdieľa medzinárodné spoločenstvo alebo jeho časť. Tieto normy zahŕňajú medzinárodné právo, rezolúcie medzinárodných organizácií a záverečné vyhlásenia medzinárodných konferencií. Táto úroveň je v ponímaní európskej zahraničnej politiky úrovňou európskou, na ktorej členské štáty EÚ spolupracujú. Druhú úroveň predstavuje tzv. spoločenský konštruktivismus, ktorý zdôrazňuje dôležitosť noriem zdieľaných v rámci domácej spoločnosti. Mali by to byť ústavný a právny poriadok, programy

politických strán a volebných platforiem, parlamentné debaty a údaje o verejnej mienke. Tieto plnia dôležitú úlohu pri tzv. europeizácii zdola (Hošková, 2004).

Teória konštruktivismu teda vysvetľuje progresívny vývoj smerom k stále zložitejšej inštitucionalizácii vzťahov v oblasti zahraničnej politiky prostredníctvom spoločne zdieľaných liberálnych hodnôt a noriem, ku ktorým sa jednotlivé členské štáty zaväzujú morálne alebo právne.

Táto teória je silne kritizovaná zo strany racionalizmu, pretože nedokázala významne prispieť k empirickému vysvetleniu európskej integrácie a ostatných procesov. Konštruktivismus zostáva len na úrovni „širokých interpretačných rámcov“ (Pollack, 2000), ktoré vedú síce k výsledku, ale ten nebýva podrobený empirickej analýze.

Inštitucionalizmus

Teórie inštitucionalizmu sa prelínajú v teoretických koncepciách medzinárodných vzťahov a európskej integrácie. V politických vedách bol v osemdesiatych rokoch 20. storočia zaznamenaný obrat k inštitucionálnym teóriám, ktoré sa stávajú súčasťou teórií racionalizmu aj konštruktivismu. V tomto spojení ide o špecifickú súčasť týchto teórií, ktoré sa využívajú pri vysvetľovaní procesov integrácie a europeizácie. Obidve teórie, racionalizmus i konštruktivismus, sa vo všeobecnosti zhodujú, že „*institutions matters*“ (inštitúcie sú dôležité). Ale rozchádzajú sa v názore, do akej miery sú tieto inštitúcie dôležité alebo „*how these institutions matters*“. Podľa Pollacka (2000) racionalizmus definuje inštitúcie ako (formálne alebo neformálne) pravidlá hry, ktoré poskytujú určité stimuly pre racionálnych aktérov, aby mohli sledovať určité stratégie vzhľadom na ich (exogénne dané) preferencie. Na druhej strane, konštruktivismus definuje inštitúcie širšie zahŕňajúc neformálne normy a medzisubjektové porozumenie, ako aj formálne pravidlá a prikladá veľkú úlohu tým inštitúciám, ktoré aktérov formujú a neovplyvňujú len ich motiváciu ale dokonca ich preferencie a identitu. Proces europeizácie a vnútornej integrácie prebieha aj v oblasti SZBP EÚ. Napr. M. Smith (2003, 2004) vysvetľuje rastúcu kooperáciu v európskej zahraničnej politike na princípe pokračujúcej inštitucionalizácie, čiže procese vzniku a vývoja inštitúcií, teda noriem alebo zdieľaných štandardov správania. Ďalej tvrdí, že teórie funkcionalizmu a neofuncionalizmu a ich koncept „*spillover*“, teda „*prelievania*“ výsledkov integrácie z jednej oblasti do druhej, ktoré sú súčasťou teórií európskej integrácie, sú pre potreby vysvetlenia týchto javov nedostatočné. Inštitucionalizácia podľa Smitha znamená zvyšovanie komplexnosti vzťahov medzi subjektami. Táto komplexnosť je merateľná počtom noriem a presnosťou týchto noriem a ich zmenou na zákony a rovnako ich záväznosť. Tu však vidí aj najväčšiu prekážku pre európsku zahraničnú politiku. Táto politika je koncipovaná ako proces vágny s otvoreným koncom. Pýta sa, ako by sa mohol proces inštitucionalizácie vyskytovať v systéme, ktorý bol zreteľne založený na medzivládnych princípoch, ktoré privilegujú aktérov pred inštitucionálnymi štruktúrami.

Preferencie členských štátov EÚ v oblasti zahraničnej politiky sú podmienené a formované rozhodnutiami, ku ktorým dospeli na európskej úrovni. Preto podľa Aspinwalla „*príčinnosť má dvojité smerovanie*. Jednotliví aktéri – „*agents*“ vyberajú inštitúcie a inštitúcie potom obmedzujú týchto aktérov. Teória inštitucionalizmu z racionalistického pohľadu teda skúma spôsoby, akými vlády členských štátov prijímajú inštitúcie, ktoré následne obmedzujú a usmerňujú ich správanie (Pollack, 2000). I keď sa teoretici nezhodujú na presnom znení definície inštitúcií, vo všeobecnosti možno povedať, že zahŕňajú formálne a neformálne štruktúry, pravidlá, ktoré ovplyvňujú ľudské správanie.

V teóriách európskej integrácie sa objavujú koncepty historického, sociologického a racionálneho inštitucionalizmu. Napr. Piedrafita a Torreblanca hodnotia historický inštitucionalizmus ako teoretický prístup, ktorý zdôrazňuje úlohu predchádzajúcich inštitucionálnych záväzkov pri definovaní a určovaní budúcej politiky. Sociologický inštitucionalizmus vyzdvihuje dôležitý efekt noriem a princípov, ktoré sú internalizované členmi organizácie. Aspinwall uvádza, že racionalistický inštitucionalizmus vníma inštitúcie ako dlhodobé vzory racionálneho správania. Všetky tieto koncepty vysvetľujú niektorý aspekt vo vývoji európskej zahraničnej politiky na báze vývoja inštitúcií.

Záver

V súčasnosti odborná literatúra pri skúmaní európskej zahraničnej politiky a zvlášť zvyšujúcej sa kooperácie a inštitucionalizácie používa viaceré teoretické koncepcie uplatňované v medzinárodných vzťahoch i európskej integrácii. Dve protichodné koncepcie racionalizmu a konštruktivismu nedokážu absolútne vysvetliť tento vývoj, ich vhodná kombinácia spolu s teóriou inštitucionalizmu vykazuje lepšie výsledky.

Použitá literatúra:

1. Schimmelfennig, F.: *The EU, NATO and the Integration of Europe. Rules and Rhetoric.* 2003, Cambridge University Press, Cambridge.
2. Smith, K. E.: *European Union Foreign Policy in a Changing World.* 2003, Blackwell Publishing House, Cambridge.
3. Smith, M. E.: *Europe's Foreign and Security Policy. The Institutionalization of Cooperation.* 2004, Cambridge University Press, Cambridge.
4. Smith, M. E.: *Institutionalization, Policy Adaptation and European Foreign Policy Cooperation.* 2004, *European Journal of International Relations*, Sage Publications and ECPR-European Consortium for Political Research, Vol. 10(1): 95-136.
5. Wagner, W.: *Foreign Policy Capacities and State Preferences on CFSP: Assessing the Rationalist Explanation of German, French and British CFSP Policies*, in: *Actors and Models. Assessing the EU's External Capability and Influence.* Ženeva, Publications Eyrope, štúdie 11-2001, Institut européen de l'Université de Geneve, 2001.
6. Wagner, W.: *Assessing the Rationalist Explanation. Part IV. CFSP Research in a Rationalist Framework.* in: *Actors and Models. Assessing the EU's External Capability and Influence.* Ženeva, Publications Eyrope, štúdie 11-2001, Institut européen de l'Université de Geneve, 2001.
7. Wessels, W.: *CFSP in a Fusion Process. Theorizing the New Europe. (De-)Constructing an International Actor.* 2004, *Conference on Theorizing the New Europe*, New York.
8. Boekle, H; Rittberger, V.; Wagner, W.: *Norms and Foreign Policy: Constructivist Foreign Policy Theory.* 2000, Center for International Relations/Peace and Conflict Studies, Institute for Political Science, University of Tuebingen, Tuebinger Arbeitspapiere zur Internationalen Politik und Friedensforschung.
9. Aspinwall, M. D.; Schneider, G.: *Same Menu, Separate Tables. The Institutional Turn in Political Science and the Study of European Integration.* <http://jsis.artsci.washington.edu/programs/europe/Website/paperaspinwallschneider.htm>

10. Pinakas, T.: The Notion of Solidarity in European Foreign Policy. A Realist-Constructivist Approach. 2004, EFPU, Research student conference on European foreign policy, London School of Economics, Londýn.
11. Tonra, B.: Social Constructivism and the Common Foreign and Security Policy. 1999, Centre for European Studies, University of Wales, Aberystwyth.
12. March, J. E.; Olsen, J. P.: The logic of appropriateness. 2004, Arena Working Papers, Oslo University, WP 04/09.
13. Piedrafita, S.; Torreblanca, J. I.: The Three Logics of EU Enlargement: Interests, Identities and Arguments (WP). 2004, WP 51/2004, Real Instituto Elcano.
14. Pollack, M. A.: International Relations Theory and European Integration. RSC No. 2000/55. 2000, European University Institute, Badia Fiesolana, San Domenico.
15. Hošková, J.: Europeizácia v kontexte Spoločnej zahraničnej a bezpečnostnej politiky EÚ a jej vplyv na Slovenskú republiku. 2004, Zborník z konferencie FMV EU v Bratislave a SAEŠ Vedecké aspekty vstupu SR do EÚ, Bratislava.

Úvod

Příspěvek je součástí širšího výzkumného záměru, jehož název a zaměření jsou uvedeny na konci textu. Pro účely konference byly vybrány pouze některé pasáže, neboť počet stran příspěvku je limitován. Nejprve jsou zmíněny historické důvody existence stávajících evropských sociálních systémů a příklady několika změn vedoucích k usměrňování sociálního zabezpečení. Velký prostor je dále věnován popisu pokusů o reformní kroky v České republice, jakožto součásti evropského prostoru. V závěru příspěvku jsou uvedeny konkrétní hodnoty podílů veřejných výdajů na výdajích celkových ve třech stěžejních oblastech sociální politiky jak v evropských zemích, tak i v České republice. Vybrané údaje i vlastní myšlenky uvedené v příspěvku si kladou za cíl vyvolat diskusi nad stavem a dalším možným vývojem sociální politiky evropských zemí.

Pojetí sociálních systémů v Evropě a potřeba reforem

Když byl koncem 19. století uveden do praxe návrh říšského kancléře Otto von Bismarcka na všeobecný plán sociálního zabezpečení, byl tímto krokem v podstatě nasměrován vývoj Evropy na následujících více než sto let. Bismarckovy slavné reformy v sociální oblasti spočívaly v pojištění dělníků proti úrazu, nemoci a rovněž v sobě zahrnovaly i omezený systém důchodového pojištění pro staré a práce neschopné obyvatele. Postupně začaly ideu zajištění obyvatel přebírat i ostatní evropské země, i když každá v jiné podobě a intenzitě. Počal se tak rodit nový fenomén, sociální stát, který časem přebíral stále víc a víc zodpovědnosti jedince sama za sebe a za svou rodinu. Postupně státní paternalismus prorůstal do všech forem lidského bytí a snadno pak mohl být tento pečovatelský systém pod zástěrkou pomoci lidem vládnoucím režimem zneužit k posílení a utvrzení vlastní moci. V takových případech se nakonec o pomoc vlastně vůbec nejednalo, ale o tom více později. I když se vládnoucí režimy a politické strany v evropských zemích během posledního století různě měnily, idea silného sociálního citění, ať už nabývala jakýchkoli forem, je spojovacím mostem pro všechna tato časová údobí. V průběhu historického vývoje se v evropských zemích velmi hluboko zakořenila myšlenka solidarity a sociální rovnosti či spravedlnosti, často však v jiném smyslu vnímání těchto pojmů, jež jejich nejednoznačná interpretace umožňuje.

Přistoupíme-li k porovnání současné ekonomické výkonnosti evropských zemí s hospodářskou velmocí jako jsou Spojené státy, nevychází evropské státy z tohoto srovnání příliš dobře. Budeme-li evropské země vnímat jako státy Evropské unie, je již zřejmé, že se těmto zemím nepodaří naplnit cíl Lisabonské strategie, který si odvážně předsevzaly: do roku 2010 ekonomicky dohnat Spojené státy. Již několik let je více než jasné, že státy Evropské unie stojí před nevyhnutelným krokem, chtějí-li v konkurenčním boji se světem obstát. Oním krokem kupředu je neodkladná implementace ekonomických reforem, mimo jiné právě v oblasti sociální politiky. Jedna věc je tedy dlouhou dobu zřejmá, reformy proběhnout musí, ale přechod k praxi je jak vidno záležitostí složitější. Jistě, odepření občanům pobírání dávek či bezplatných služeb nebo alespoň snížení jejich výše, je ve společnosti zvyklé na státní paternalismus a garanci příjmů velmi nesnadný úkol. Proto se političtí činitelé uchylují spíše k debatám nad nutností změny, než aby přistoupili k jejich skutečné realizaci; vedle

ideologických výhrad bývá hlavní překážkou nedostatek odvahy k politicky nepopulárním krokům. Hlavně před volbami je jakákoliv snaha o snížení či zpřísnění pobírání sociálních dávek politickými stranami vnímána jako „politická sebevražda“. Výsledkem takového nezodpovědného přístupu ke společnosti je pak ona nízká konkurenceschopnost evropských zemí. Je jasně prokázáno, jak štědré sociální dávky demotivují občany k práci a přispívají tak k vysoké nezaměstnanosti, se kterou se neúspěšně potýkají i klíčové evropské ekonomiky Německo a Francie. Mezi výjimky laxního přístupu k zásadním změnám ekonomických pravidel patří bezesporu Slovensko byť jeho velmi liberální reformy bývají předmětem protichůdných hodnocení. Zmiňme např. zavedení rovné daně z příjmu, sociální reformu, důchodovou reformu, reformu zdravotnictví nebo i reformu úřadu ministerstva financí. Slovenské reformy jsou mnohými evropskými politiky chváleny, avšak v domácím prostředí tomu je spíše naopak. Je zřejmé, že podobné kroky nemusí být okolím vnímány pouze pozitivně a že se najde celá řada odpůrců těchto opatření. Z výše uvedených reformních kroků je však jednoznačně patrná snaha o změnu.

Evropa, stejně jako společnosti některých dalších vyspělých zemí, vstupuje do období významných demografických změn, které se doposud v žádných společnostech neudály. Dle prognóz by za třicet let měl v Evropě počet důchodců převýšit počet pracujících lidí (Schneider, 2003). Evropská komise proto v roce 2002 zkoumala odolnost důchodových systémů vůči důsledkům těchto nastávajících změn. Stárnutí populace snáze překonají ty země, v rámci jejichž důchodových systémů dochází ke vzniku kapitálových úspor, např. důchodové systémy Velké Británie a Nizozemí. Ostatní země byly vybídnuty k zamyšlení nad udržitelností svých průběžně financovaných penzijních systémů. Národní vlády se sice postupně snaží prosadit určité sociální reformy, ale vážně realizovaných pokusů nadále není mnoho. Mezi úspěšné příklady reform patří Španělsko, kde došlo k odstranění některých absurdních regulací pracovního trhu, např. zákaz pracovní smlouvy na dobu určitou apod., čímž se podařilo nezaměstnanost výrazně snížit. V osmdesátých a devadesátých letech bylo Španělsko proslulé svojí vysokou mírou nezaměstnanosti na úrovni až 24 %, dnes dosahuje úrovně 8,4 %. Podobné změny proběhly i v Nizozemí, kde jsou nyní podporovány úvazky na dobu určitou, na dobu zkrácenou či částečné úvazky. Dnes je tak běžné, že lidé pracují kupříkladu pouze tři dny v týdnu. Tato opatření napomáhají upevnit nezastupitelné sociální a kulturní funkce rodiny, neboť za těchto podmínek je snazší udržovat rodinné soužití a zároveň uplatnit své schopnosti i v zaměstnání. Na druhou stranu je možné si položit otázku, zda jsou zkrácené pracovní úvazky vždy dobrovolnou volbou zaměstnance, resp. zda někdy nemohou být naopak projevem nefunkčnosti pracovního trhu, který v konečném důsledku ohrožuje udržitelnost příjmové stránky rodinných rozpočtů.

Nicméně existuje poměrně široký konsenzus v tom, že země Evropské unie by měly co nejdříve přistoupit k výrazným sociálním škrtům posilujícím pobídky k práci. Z dlouhodobého pohledu je i pro dnešní příjemce dávek lepší, když budou pracovat a získají tak příjmy adekvátní jejich ekonomické aktivitě. Je rovněž bezpodmínečně nutné, aby si lidé sami uvědomili, že není možné čerpat finanční potřeby či služby z veřejných zdrojů bez vynaložení jakéhokoliv úsilí ze své strany. Na evropském kontinentu se během posledních čtyřiceti let díky štědré sociální politice vytvořilo velmi pohodlné prostředí, kterému je velmi snadné se přizpůsobit. Jestliže si představitelé Evropské unie kladou za cíl zvýšit ekonomickou výkonnost eurozóny, jednou z klíčových podmínek je, aby stát neodrazoval jedince od práce, jak se tomu dnes děje pomocí vysokých daní, často absurdních regulací trhu práce nebo vysokých sociálních dávek.

Změny v české sociální politice po roce 1989

V rané postkomunistické éře byl předchozí systém sociální ochrany pouze s lehkými modifikacemi nadále udržován. Mezi priority první novodobé demokratické vlády patřily především široké změny v zákonodárství, liberalizace trhů a privatizace. Sociální politika nepřitahovala pro svou relativně dobrou kondici příliš pozornosti. Příznivý demografický vývoj napomáhal snadnějšímu financování výdajů na sociální oblast. Z předlistopadové éry se zachovala také vysoká míra zaměstnanosti, když na počátku roku 1990 neexistovala ani otevřená nezaměstnanost (Žídek, 2004). Ve společnosti, a rovněž tak i mezi politickými elitami, byla silně zakořeněna sociálně demokratická tradice předválečného Československa. Všechny země v geografické blízkosti budoucí České republiky, a nejen ty, si osvojily ve svých politických rozhodnutích smysl pro silné sociální citění.

1989 – 1992

První vládnoucí stranou bylo po listopadové revoluci do poloviny roku 1992 Občanské fórum, které pokračovalo v dřívějším štedrém způsobu sociální politiky. V roce 1990 byl sice schválen Scénář sociální reformy, avšak změny uskutečněné na jeho základě nebyly přelomové. Scénář se skládal ze dvou částí, kdy v rámci první části je popisován výchozí stav sociální politiky a v rámci druhé jsou vyjmenovány budoucí kroky v oblasti sociální politiky. Mezi oběma částmi je vyhrazen prostor zmínce o skutečnostech, na které je nutné při provádění reformy brát zřetel: chybějící sociální instituce, které by tlumily sociální důsledky vyvolané rychlými reformními kroky, dále, že v rámci společnosti vládne silná sociální demagogie, která vyvolá nesplnitelné sociální požadavky a konečně uvědomění si existence sociálního konzervatismu. Sociální zabezpečení je následně rozvinuto do tří kroků – sociální pojištění, sociální podpora a sociální pomoc.

1992 – 1996

Volby roku 1992 však posunuly do vládních křesel liberální Občanskou demokratickou stranu v čele s Václavem Klausem. Začala tak druhá fáze postkomunistického období, která se vyznačuje názorovým posunem od státního paternalismu směrem k individuální odpovědnosti občanů. Hlavní snahou byl méně nákladný a více efektivní systém sociálního zabezpečení, kterého mělo být dosaženo pomocí čtyř základních opatření.

Mezi první kroky mělo patřit zeslabování vazby mezi příjmy a penzemi a apelace na občany, aby se nespolehali pouze na státní penze a ukládali si peníze na stáří v soukromých důchodových schématech. Druhá změna se měla týkat testování příjmů z hlediska nároků na přídatky na dítě a na jiné rodinné přídatky, resp. z hlediska nároku na sociální zabezpečení obecně. Třetí oblastí bylo zdravotnictví, kde byla opět patrná snaha o vyzdvižení principu osobní odpovědnosti. Poslední, čtvrtou skupinu tvoří obecné ustanovení, jehož cílem bylo odvozování nároků na státem garantované sociální jistoty dle státní příslušnosti.

Otázkou zůstává, do jaké míry se výše uvedené kroky podařilo v průběhu následujících let po roce 1992 naplňovat. Z existence současného systému důchodového zabezpečení je zřejmé, že myšlenka prvního kroku, tj. zeslabování vazby mezi příjmy a penzemi, na svou realizaci čeká doposud. Na druhou stranu faktem zůstává, že v devadesátých letech začaly vznikat i penzijní fondy, jež spadají do kategorie dobrovolného spoření na stáří. V době svého vzniku docházelo u penzijních fondů, jako soukromých subjektů, k problémům spojeným s nedostatkem zkušeností v prostředí tržní ekonomiky, kdy mnohé z fondů následně zkrachovaly.

V rámci druhého opatření nakonec skutečně došlo ke zvýšenému testování příjmů z hlediska nároků na sociální zabezpečení, když jednotlivé správy sociálního zabezpečení kontrolovaly oprávněnost těchto nároků. Avšak navzdory zvýšené kontrole a cílování dávek se tímto

krokem nakonec nepodařilo vyřadit ze seznamu příjemců dávek jedince s vyššími příjmy mající děti. Odvrácenou stranou adresnosti dávek představuje past chudoby, která hrozí v případě, kdy rodiny jsou málo motivovány zvýšit si příjmy vlastní prací. Stěží lze pak očekávat zvýšený zájem o práci od jedinců, u nichž je malé zvýšení příjmu na úkor většího poklesu podpor. Co se týče oblasti zdravotnictví, zde zůstal stav nadále v téměř nezměněné podobě.

Systém sociálního zabezpečení, který se v České republice v průběhu 90. let utvořil, je založen na konceptu životního minima a jeho násobků. Manipulací s životním minimem a několika málo koeficientů pak lze dosáhnout značně rozdílných výsledků.

Lze říci, že právě období následující bezprostředně po převratu v roce 1989 mohlo být tím nejvhodnějším k uskutečnění razantních reforem, kdy ve společnosti panovalo odhodlání ke změnám. Šance, která se těsně po listopadu naskytl, však nebyla zcela využita. Pomalé nastolování změn je často spatřováno i v institucionální path-dependency a pomalém schvalování zákonů.

1996 – 1998

V červenci roku 1996 byla po volbách sestavena menšinová koaliční vláda, kterou tvořila Občanská demokratická strana, Občanská demokratické aliance a Křesťanská demokratická unie – československá strana lidová. Tato vláda byla závislá na tiché podpoře opoziční České strany sociálně demokratické, jakožto druhé nejsilnější strany. Nová vláda hodlala pokračovat v konceptu sociální politiky omezené na sociální ochranu „skutečně potřebných“ a orientované na minimalizaci intervence státu, což naráželo na odpor silné opozice. Právě v tomto období se kromě důsledků ekonomické transformace začaly mimo jiné projevovat i problémy s fungováním a financováním veřejného sektoru (školství, zdravotnictví, sociální péče). Následovaly dva balíčky restriktivních opatření. V rámci sociálního zabezpečení se změny týkaly zpřísnění podmínek zvyšování starobních důchodů v závislosti na inflaci a omezení nároku rodin na dětské přídatky z trojnásobku na 2,2 násobek životního minima. Postupné rozčarování nad stávajícím stavem způsobilo pokles občanské i politické podpory vládě. Nespokojenost politiků i občanů s ekonomickou situací vedla na konci roku 1997 k demisi vlády a vítězství České strany sociálně demokratické ve volbách v červnu 1998.

1998 – 2005

9. července 1998 byla podepsána tzv. opoziční smlouva, mezi vítěznou Českou stranou sociálně demokratickou a Občanskou demokratickou stranou. Ukázalo se, že pro volby v roce 1998 byly hlavním důvodem výběru politické strany sociální otázky. Sociální demokraté vsadili při volební kampani správně na hesla o podpoře mladých rodin, seniorů a sociálně znevýhodněných občanů a to se jim vyplatilo. Otázkám rodin a seniorů se následně věnovalo několik kapitol Programového prohlášení vlády České republiky. Vláda zde mimo jiné deklaruje solidaritu mladších se staršími, úsilí o valorizaci důchodů tak, aby se kupní síla důchodců vrátila na úroveň roku 1989, dále pak vyjadřuje podporu systému průběžného financování základního důchodového pojištění a vzniku zaměstnavatelských penzijních fondů založených na neziskovém principu. Jako opatření na podporu výchovy mladé generace navrhla vláda obnovení poskytování přídatků na dítě všem dětem (bez ohledu na výši příjmu jeho rodičů), což bylo zcela v rozporu s kroky předchozí vlády. Prohlášení hovoří i o svobodné volbě sociálních služeb všem občanům. V oblasti podpory bydlení (mj. i mladých rodin) se text zmiňuje o potřebě usměrňování trhu s byty státem, o zřízení státního fondu rozvoje bydlení a o programech na podporu rozvoje bydlení v obcích; v neposlední řadě vyhlásila vláda, že bude usilovat o zavedení opatření, která zřetelně zlepší přístup k bydlení

především mladým lidem. Toho mělo být dosaženo výstavbou tzv. startovacích malometrážních bytů.

Jak prokázal pozdější vývoj, naplnění slibů a závazků se také vládě Miloše Zemana příliš nezdařilo. Jmenujme například pokles životní úrovně starobních důchodců v roce 2000, kdy jejich příjmy rostly mnohem méně než jejich výdaje, a dále, přestože vláda slibovala snadnější přístup k malometrážním bytům, neprojevila se tato snaha na velikosti průměrné obytné plochy postavených bytů. Naopak se zdá, že velikost obytných ploch bytů rostla.

I v následných volbách v roce 2002 byla česká ekonomika řízena sociálně demokratickou vládou. Lze konstatovat, že přístup k radikálnějším změnám byl podobný přístupu vlády předchozí. Vlády sociální demokracie od roku 1998 neprovedly žádné reformní kroky v oblastech s chronickými neduhy, jakými jsou důchodová a sociální politika, zdravotní politika a obecně tyto vlády navykly státní finance na žití na dluh.

Nejnovější návrhy

V červnu 2006 se budou konat volby do parlamentu České republiky. Nastává čas, kdy politické strany začínají bojovat o přízeň voličů a představovat své nové programy. Své návrhy ekonomických změn představila opoziční Občanská demokratická strana na kongresu, který se konal na konci listopadu. Návrhy v oblasti sociálního zabezpečení představil stínový ministr financí Vlastimil Tlustý a to reformním projektem univerzální sociální dávky ve výši 6000 Kč. Právě ta by měla nahradit stávající velmi složitou síť 59 dávek, podpor a přídatků. Pokud by tato dávka byla skutečně zavedena, žádnému nezaměstnanému by se neměl život bez práce nevyplatit. U lidí, kteří pracují, se dávka bude kombinovat s odpočitatelnými položkami, jež by byly součástí rovné daně. Po reformě by tak ze současné sociální sítě zůstaly jen důchody, nemocenská a pomoc zdravotně postiženým. Zavedení rovné dávky by představovalo nevyzkoušenou cestu, když jednotnou sociální dávku nemá žádná země, ani ty s rovnou daní (Slovensko, Estonsko). Mnohé země se naopak snaží sociální dávky co nejpřesněji cílit. Mimoevropským příkladem jsou Spojené státy, kde lidé nedostávají peníze v hotovosti, nýbrž poukázky na potraviny, oděv a jsou jim placeny účty za bydlení.

Dle slov sociálně demokratického ministra práce a sociálních věcí Zdeňka Škromacha sice současnou složitou sociální síť a zastaralé životní minimum zneužívá až 170 tisíc lidí, kteří dávají přednost životu na sociálních dávkách před prací, ale výše uvedený návrh ODS označil za nebezpečný experiment, který může mít velmi nepříznivé dopady. Sám hodlá od ledna 2006 zvýšit životní minimum ze současných 4300 Kč na 4420 Kč. Svůj krok zdůvodňuje růstem životních nákladů. Minimum čtyřčlenné rodiny se dvěma dětmi by se tak zvýšilo o 260 až 280 Kč a dosáhlo by tak 11560 až 13120 Kč. Pokud bude životní minimum od ledna vyšší, zvýší se automaticky i některé dávky státní sociální podpory, jejichž výše se od životního minima odvíjí, např. přídatky na děti či rodičovský příspěvek. Rovněž není vyloučené, že některým domácnostem umožní růst životního minima nově nárok na dávky.

Nepříznivá fakta na závěr

Poslední statistiky OECD prokazují, že občané České republiky jsou vůbec nejvíce ze všech obyvatel států Evropské unie závislí na státu. Na školství, zdravotnictví, sociální služby a penze přispívají svými soukromými penězi nejméně. Zodpovědnost jedince za své zdraví vyjádřená částečnou úhradou poskytovaných zdravotnických služeb se téměř nevyskytuje. Veřejné výdaje na zdravotnictví tvoří 91,4 % celkových výdajů, což představuje v rámci Evropské unie největší závislost občanů na státu. Z celkových výdajů v českém zdravotnictví

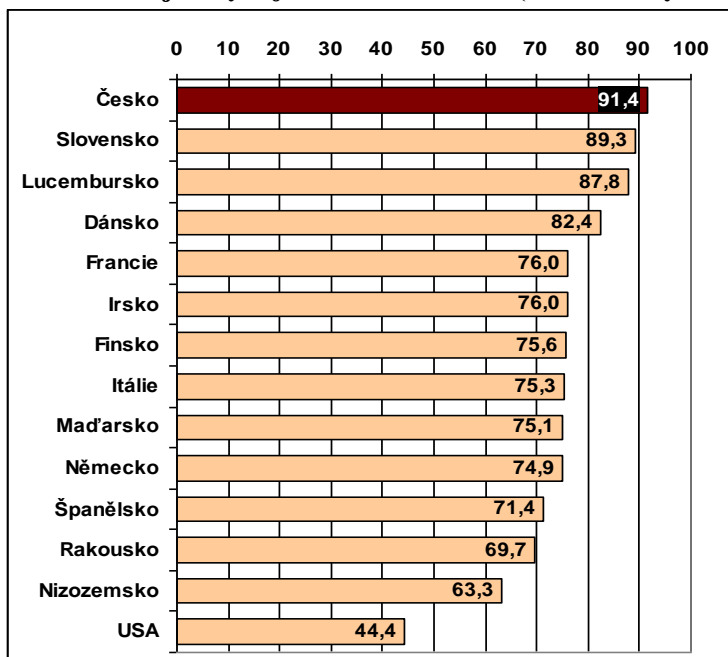
je tedy jen 8,6 % soukromých, kdežto v sousedním Maďarsku je to bezmála třikrát více a to 24,6 % (viz Obr. 1). Přitom podle loňského průzkumu společnosti Populus pro Stockholm Network mezi tisícovkou Čechů se ukázalo, že dva lidé ze tří považují za správné investovat ve zdravotnictví vlastní peníze. Zavedení poplatků se tak jeví spíše jako ideologická překážka. Absence jakýchkoli úhrad je patrná rovněž v návštěvě lékařských ordinací – každý Čech míří k lékaři dvanáctkrát do roka.

Ještě méně soukromých peněz než do zdravotnictví směřuje do školství a to platí pro všechny stupně vzdělání od základního po univerzitní. Veřejné výdaje na školství dosahují 94,5 % výdajů celkových (viz Obr. 2). Ze statistik rodinných účtů vyplývá, že investice do vzdělání jsou mizivé. V České populaci je jen 10,8 % lidí s vysokoškolským diplomem (Hospodářské noviny, 14. listopadu 2005), což je třikrát méně než ve většině vyspělých zemí. Ale ne každému, kdo by si na univerzitu studovat přál, je toto umožněno. Do vysokoškolského studijního programu se v převážné většině dostávají děti vzdělaných rodičů, jímž bylo pro studium poskytnuto dobré zázemí. Mnozí ekonomové zastávají názor, že odmítat školné je v podstatě velmi asociální, když děti ze vzdělaných rodin studují za daně, které platí i ti, kteří se na školy nedostali. Navíc vysokoškolsky vzdělaní jedinci budou dosahovat s vysokou pravděpodobností po celý život výrazně vyšších příjmů než nevystudovaní. Danou situaci lze řešit zavedením školného provázeného půjčkami, které by studenti spláceli až dosáhnou dostatečně vysokého platu.

Rovněž tak v oblasti penzí se mnoho převratného od počátku devadesátých let neudálo. Česká republika se jako jedna z posledních zemí Evropské unie zatím neodhodlala k reformě penzí. Na Obr. 3 vidíme, že závislost Čechů na státem garantovaném sociálním zabezpečení reprezentovaném penzemi, sociální péčí a nemocenskými dávkami je nejvyšší v Evropě. Veřejné sociální výdaje tvoří téměř 100 % celkových výdajů. Od počátku devadesátých let se totiž stále ještě nepodařilo potlačit těsnou souvislost mezi vyplácením penzí a tzv. statutem zaměstnance. V rámci důchodového systému tak povinné sociální pojištění, které vychází již z Bismarckovy reformní éry konce 19. století, stále výrazně převažuje. Financování důchodů je zabezpečováno z příspěvků zaměstnanců i zaměstnavatelů na sociální pojištění. V polovině 90. let sice vznikly důchodové fondy – právě existencí důchodových fondů či kapitálového životního pojištění je naplňována idea osobní odpovědnosti jedince sama za sebe – avšak slabinou takto pojatého individuálního spoření je značně nerentabilní zhodnocení dlouhodobě ukládaných peněz.

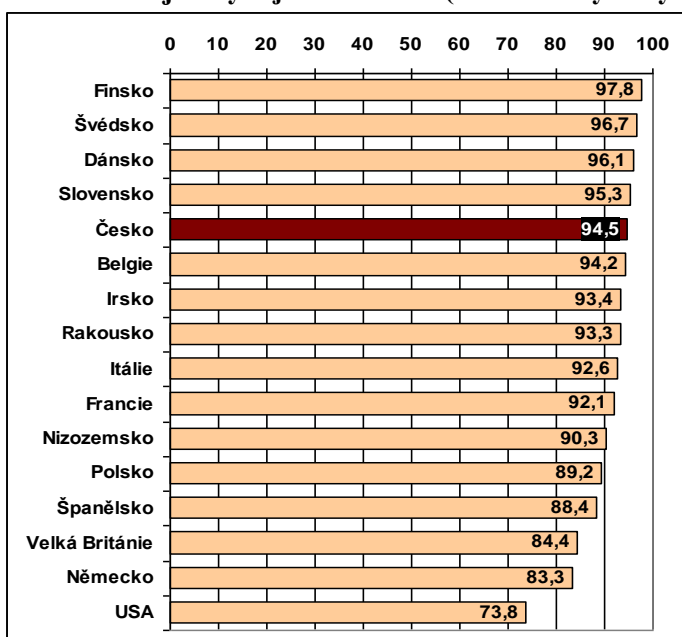
Existují dvě možná řešení ufinancovatelnosti sociálního systému: buď zvyšovat daně, což by mohlo mít výrazně negativní dopady na výkonnost a konkurenceschopnost české ekonomiky, nebo přesvědčit občany, že si za tyto služby budou muset připlácet. V oblasti školství, zdravotnictví a penzí, které většina lidí považuje za veřejné služby placené z daní či pojistného, se dříve či později bude muset objevit soukromé peníze.

Obr. 1: Veřejné výdaje na zdravotnictví (v % celkových výdajů)



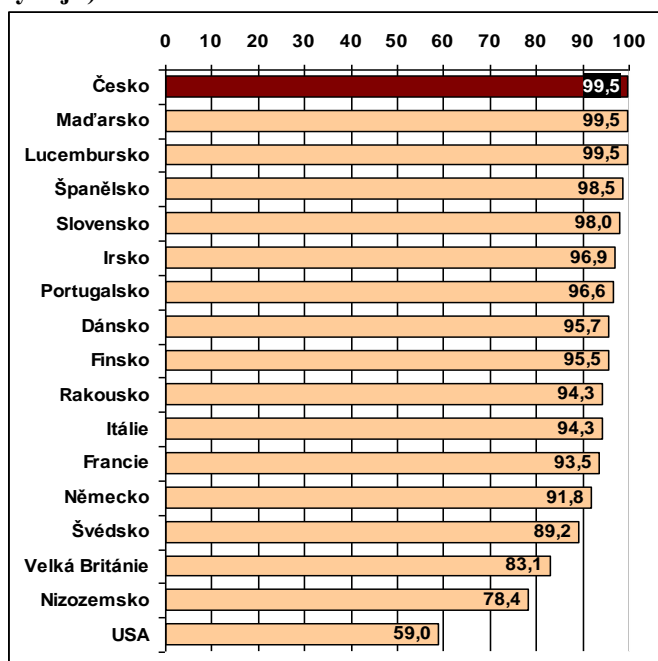
Zdroj: OECD 2004, 2005 (převzato z: Hospodářské noviny 14. listopadu 2005, „Češi: nezávislejší na státu v celé Evropě“)

Obr. 2: Veřejné výdaje na školství (v % celkových výdajů)



Zdroj: OECD 2004, 2005 (převzato z: Hospodářské noviny 14. listopadu 2005, „Češi: nezávislejší na státu v celé Evropě“)

Obr. 3: Veřejné sociální výdaje (penze, sociální péče, nemocenské dávky, v % celkových výdajů)



Zdroj: OECD 2004, 2005 (převzato z: Hospodářské noviny 14. listopadu 2005, „Češi: nezávislejší na státu v celé Evropě“)

Výsledky uvedené v příspěvku jsou součástí výzkumného záměru VZ 6214648904 „Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu“, tématického okruhu 01 „Makroekonomická a mikroekonomická výkonnost české ekonomiky a hospodářsko-politická opatření vlády ČR v podmínkách evropského integrovaného trhu“ realizovaného za finanční podpory ze státních prostředků prostřednictvím MŠMT.

Zdroje

ALESINA, A.: *Rasismus sociálního státu*. Dostupné z: <http://www.project-syndicate.org/commentary/ag27/Czech>

EHL, M.: *Za tisíc eur mladí Španělé ztrácejí iluze*. Hospodářské noviny, 8. listopadu 2005.

POTUČEK, M.: *Křižovatky české sociální reformy*. Sociologické nakladatelství, 1999, Praha.

SCHNEIDER, O.: *Evropa nyní bude muset opustit své pohodlí*. Dostupné z: <http://www.isea-cz.org/?operation=display&id=162>

VEČERNÍK, J.: *Czech Social Reform/Non-reform: Routes, Actors and Problems*. William Davidson Institute Working Paper Number 651, 2004. Dostupné z: <http://www.bus.umich.edu/KresgeLibrary/Collections/Workingpapers/wdi/wp651.pdf>

ZLÁMALOVÁ, L.: *ODS připravila revoluci v sociálních dávkách*. Hospodářské noviny, 4. – 6. listopadu 2005, str. 11.

ZLÁMALOVÁ, L.: *Češi: nezávislejší na státu v celé Evropě*. Hospodářské noviny, 14. listopadu 2005, str. 1.

ŽÍDEK, L.: *Česká ekonomika v 90. letech*. MU ESF, 2004, Brno.

Ministerstvo práce a sociálních věcí: Státní sociální podpora. dostupné z <http://www.mpsv.cz/clanek.php?1g=1&id=2>

Ing. Zdeňka Hrnčárková, Ústav ekonomie, Provozně ekonomická fakulta, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Zemědělská 1, 602 00, Brno; e-mail: zdenka.hrnckova@seznam.cz

Hospodárske a podnikateľské prostredie Japonska je medzi zahraničnými, ale i domácimi ekonómami známe svojimi špecifickými vlastnosťami, tak kladného, ako aj záporného charakteru. Ide napríklad o skryté obchodné bariéry, nedostatočne rozvinutý sektor finančných i obchodných služieb, sila a vplyv oligopolov na domácom trhu a ďalší. Z tých pozitívnych je to preferovanie blaha zamestnancov pred rozdeľovaním zisku medzi akcionárov, spoľahlivosť a korektnosť vzťahu medzi predajcami a poskytovateľmi služieb na jednej strane a zákazníkmi na druhej, vysoká kvalita produktov a iné.

Japonci sú takisto známi najvyššími mierami úspor na svete, a to na úrovni domácností, ale i štátu, čo dokumentuje dlhodobo najväčší objem peňažných rezerv.⁸⁰ Práve v oblasti úspor domácnosti sa vyskytuje azda najvýznamnejšia zvláštnosť japonského hospodárstva – Japonská pošta, ktorá ma tri základné zložky: bežné doručovanie listov a pohľadníc, systém poštových úspor a poštovú poisťovňu. Objem úspor v poštovej sporiteľni predstavoval ku koncu júna 2005 211 biliónov jenov, teda asi 41% z celkových 519,4 bilióna jenov úspor v 129 japonských bankách.⁸¹ Spomínanou zvláštnosťou systému poštovej sporiteľne je, že sa nejedná o banku, ani na finančnom trhu aktívnu inštitúciu. Ide v podstate len o obrovský zhluk úspor japonských domácností, spravovaných cez špecializovanú agentúru ministerstva financií (Trust Fund Bureau) pri garantovanej úrokovej sadzbe, ktorá pri svojej aktuálne rekordne nízkej miere⁸² nepredstavuje pre ukladateľov nijaké zásadné zhodnotenie. Keďže systém dôchodkového a sociálneho zabezpečenia v Japonsku je podľa štandardov vyspelých svetových ekonomík nedostatočný, pôsobila poštová sporiteľňa ako určitá náhrada napríklad slovenskej Sociálnej poisťovne, t. j. ako stredisko na vyplácanie celoživotných úspor Japoncom, ktorí odišli do dôchodku. Vzhľadom na to, že je Japonská pošta spoločnosťou vo vlastníctve štátu, má len obmedzený priestor na podnikanie, čo znamená, že jediným zdrojom klesajúcich príjmov⁸³ je nákup štátnych dlhopisov. Obrovské fondy sporiteľne boli a sú teda často využívané na krytie schodkov štátneho rozpočtu, či na

⁸⁰ Pozri stránku japonskej centrálnej banky, Bank of Japan: www.boj.or.jp.

⁸¹ Hiroko Nakata: Financial world sees postal setback as its own. The Japan Times, 9. augusta 2005.

⁸² Bank of Japan: www.boj.or.jp. Stránka denne informuje o aktuálnych úrokových sadzbách.

⁸³ Čistý zisk Japonskej pošty predstavoval 2,3 bilióna jenov za rok 2003 a 1,2 bilióna jenov za rok 2004. Zdroj: Japan Post's new business plans now up in the air. The Asahi Shimbun, 9. augusta 2005.

populistické, často neefektívne projekty s politickým pozadím, napomáhajúce vládnym politikom ku znovuzvoleniu.

Japonský premiér Džuničiro Koizumi je prvým z plejády japonských politických predstaviteľov, ktorý sa podujal na zreformovanie a privatizáciu systému pošty a poštovej sporiteľne a dokonca ju zakomponoval medzi piliere svojej reformy japonského hospodárstva. Išiel dokonca tak ďaleko, že privatizáciu poštovej sporiteľne postavil ako podmienku ďalšej existencie svojej vlády, konštituovanej po nedávnych voľbách, v novembri 2003.

Z uvedených politických dôvodov mala privatizácia Japonskej pošty veľa odporcov nielen u parlamentnej opozície, predovšetkým Demokratickej strany Japonska, ale i v radoch samotnej Koizumiho Liberálno-demokratickej strany (LDP). Po diplomatických neúspechoch Koizumiho vlády vo vzťahu k Číne a Severnej Kórey, po úplnom prepade japonských ambícií získať stále kreslo v Bezpečnostnej rade OSN⁸⁴ a pre relatívne slabé výsledky hospodárskych reforiem sa plánovaná privatizácia pošty stala hlavnou témou zápasu o vládu na politickej scéne krajiny.

V júli 2005 najprv Dolná komora japonského parlamentu odmietla privatizáciu pošty aj vďaka podpore 37 poslancov LDP, ktorých Koizumi označil za nepriateľov vládneho programu a uviedol, že v prípade predčasných volieb menovaných odmietne uviesť na kandidátsku listinu strany. Koizumi takisto vyhlásil, že práve hlasovanie v dôležitejšej, Hornej snemovni parlamentu bude rozhodujúcim indikátorom ďalšej existencie vlády a on osobne ho bude spájať s vyslovením dôvery kabinetu.⁸⁵ Keďže na svojom pondelkovom rokovaní 8. augusta 2005 Horná komora parlamentu počtom hlasov 125 proti a 108 za neprijala návrh na privatizáciu Japonskej pošty, predseda vlády okamžite rozpustil Dolnú snemovňu a na 11. septembra 2005 vyhlásil predčasné voľby. Tesne po hlasovaní Koizumi vyhlásil: „Rozdrvím starú LDP a vytvorím novú. Nebudem si so starou LDP podávať ruky. Strana nezapíše na kandidátku tých poslancov, ktorí hlasovali proti privatizácii. Ak vyhráme voľby do Dolnej snemovne, poslanci v Hornej si uvedomia, že urobili chybu.“⁸⁶

Negatívne hlasovanie nesklamalo len premiéra Koizumiho a jeho prívržencov, ale znepokojilo aj finančných analytikov doma i v zahraničí a predovšetkým nepríjemne prekvapilo samotné vedenie Japonskej pošty. Vzhľadom na jej štatút vládnej spoločnosti a obmedzené podnikanie bol doterajší systém neudržateľný. Zo zákona mala totiž pošta povolené doručovať len listové zásielky a pohľadnice, ktorých objemy pre rastúcu

⁸⁴ Decision in Africa puts Japan's chances for permanent seat at „zero“. The Asahi Shimbun, 6. augusta 2005.

⁸⁵ Snap election set for September 11th. The Asahi Shimbun, 9. augusta 2005.

⁸⁶ Ibid.

atraktivnosť a dostupnosť elektronickej pošty z roka na rok klesajú.⁸⁷ Doručovanie balíkov je doménou dvoch súkromných spoločností: Yamato Transport Co. a Sagawa Express Co., ktoré sa na prípadnú privatizáciu štátneho obra a jeho následné prenikanie do nového thového segmentu pozerajú s veľkou nevôľou a obavami.

Okrem oklieštenia v doručovaní balíkov na domácom trhu bola Japonská pošta zákonne vylúčená z doručovania balíkov aj v zahraničí. Podľa prezidenta pošty, Masaharu Ikety je v takýchto podmienkach obrovským bremenom aj udržiavanie malých poštových staníc na vidieku alebo v malých mestských častiach. Jeho vyhlásenie okamžite vyvolalo obavy obyvateľov práve odľahlých obydľí zo zrušenia poštových staníc a ich odrezania od okolitého sveta.

Navzdory negatívnemu hlasovaniu parlamentu musela pošta pristúpiť k opatreniam na zracionalizovanie vlastnej činnosti a zvýšenie zisku najmä prienikom do iných oblastí doručovateľských služieb. V minulom roku znížila poplatky, rozšírila oblasti s doručovaním do jedného dňa a spustila nové služby, napríklad prepravu lyžiarskeho a golfového náčinia pre turistov.

Ihneď po vypísaní predčasných volieb sa začali šíriť špekulácie o rozostavení síl po voľbách a budúcom premiérovi. Vzhľadom na uvedené neúspechy na diplomatickom poli, pomalé reformy a oživovanie hospodárstva a rozkoly vo vládnej LDP nedávala väčšina pozorovateľov Džuničirovi Koizumimu veľkú nádej na opätovné získanie kresla predsedu vlády. Jeden zo strojcov neúspechu poštovej reformy, bývalý politický šéf LDP Šizuka Kamei dokonca pred voľbami vyhlasoval, že prejednal povolebnú alianciu s bývalým premiérom Jošiom Morim, ktorý je zároveň hlavou najsilnejšej frakcie v rámci LDP. Mnoho politológov takisto negatívne hodnotilo Koizumiho rozhodnutie vypísať voľby na 11. septembra, teda na štvrté výročie teroristických útokov v USA, čím potvrdzoval svoju líniu úzkej spolupráce s Bushovou administratívou. Tú však japonská verejnosť vníma, rovnako ako aj japonskú angažovanosť v irackej vojne záporne. Sám Koizumi však vyhlasoval, že predčasné voľby nebudú o japonskej zahraničnej politike, teda o sporoch s Čínou a Kóreami, o návštevách v kontroverznej svätyni Jasukuni, či o spolupráci s USA, ale len vyjadrením súhlasu, resp. nesúhlasu verejnosti s jeho hospodárskymi reformami. Solidaritu Koizumimu vyjadrila aj koaličná strana Šin Kómeitó.

⁸⁷ Počet doručených zásielok sa z 26,7 mld. v roku 2001 znížil na 25 mld. v roku 2004. Zdroj: Taiga Uranaka: Japan Post stands firm on parcel delivery quest. The Japan Times, 9. augusta 2005.

Pomerne sebaisto sa pred voľbami cítila opozičná Demokratická strana, ktorej vodca Kacuja Okada sľuboval, že Koizumimu zráta všetky prešľapy a nedostatky.⁸⁸ Podľa predvolebných prieskumov však vonkoncom nebolo jasné, či Demokratická strana získa dostatočný počet hlasov a preto sa celé voľby niesli vo veľkom očakávaní.

Ako sa ukázalo, Koizumiho rozhodnutie o rozpustení Dolnej komory a vypísaní volieb, dokonca aj ich termín boli správnym rozhodnutím, ktoré potvrdilo nielen dôveru občanov v premiéra a správnosť smerovania jeho reforiem, ale preukázalo i jeho politickú vyzretosť.

Víkendové voľby sa skončili absolútnym víťazstvom Liberálno-demokratickej strany, navyše s kandidátkou už očistenou od konzervatívnych poslancov. Oproti 249 kreslám v 480-člennej Dolnej komore získala LDP 296 hlasov. Spolu s koalíčným partnerom – stranou Šin Kómeitó má dokonca 327 kresiel, čo je viac ako dvojtretinová väčšina.⁸⁹

Čoskoro po zverejnení výsledkov Koizumi vyhlásil, že mieni ihneď presadiť zákon o privatizácii pošty, pričom obyvateľov odľahlých oblastí Japonska ubezpečil, že k obávanému rušeniu tamojších poštových staníc v nijakom prípade nedôjde. Voľby mu takisto zabezpečili mandát na výraznejšie presadzovanie hospodárskych reforiem. K schváleniu privatizácie Japonskej pošty prišlo presne mesiac po predčasných voľbách – 11. októbra 2005, jej výsledkom bude vznik najväčšej banky na svete.⁹⁰

Pošta, ktorá má aktuálne 25 tisíc prevádzok a zamestnáva približne 260 tisíc ľudí bude najprv rozdelená na štyri samostatné celky: pultové služby, doručovanie, poštová sporiteľňa a poštová životná poisťovňa, všetky v rámci jedného holdingu, vlastneného z jednej tretiny štátom.⁹¹ Privatizácia sa začne ihneď po rozdelení, resp. po jej schválení v Hornej komore, ktorej odpor sa však s ohľadom na výsledok volieb do Dolnej komory neočakáva.

Okrem jednoznačného volebného víťazstva do získal Džuničiro Koizumi ešte jednu odmenu za svoje úsilie – hospodársky rast krajiny, ktorý za tri štvrtroky tohto roka predstavuje okolo 3,3% a to najmä vďaka uskutočneným reformám vo finančnom sektore, ktorý ťahá aj výrobu.⁹² Hlavným motorom rastu je región mesta Nagoja, domova aktuálne najsilnejšej japonskej spoločnosti – Toyota, ale i miesto diania tohoročného Expo v neďalekom Aiči.

⁸⁸ Outcome from poll far from a sure thing. The Asahi Shimbun, 8. augusta 2005.

⁸⁹ Voľby vyhral DŽ. Koizumi. Japonský premiér má silný mandát na privatizáciu pošty a pokračovanie reforiem. Trend, 14. septembra 2005.

⁹⁰ Japonci schválili privatizáciu pôšt. Hospodárske noviny, 12. októbra 2005.

⁹¹ Hiroko Nakata: Financial world sees postal setback as its own. The Japan Times, 9. augusta 2005.

⁹² Jathon Sapsford: To Bolster Its Economy, Nagoya Sees the Light In „Sunset“ Industries. The Wall Street Journal Europe, 11. októbra 2005.

Ako sa zdá, dobré správy pre japonského premiéra prišli práve včas. A hoci Koizumi už skôr avizoval, že nezostane do konca volebného obdobia a o rok mu končí mandát šéfa liberálov, jeho popularita i výsledky naznačujú, že vývoj môže byť celkom iný. Svedčí o tom aj vyhlásenie Takenori Kanzakiho, šéfa koaličného partnera - Šin Kómeitó, ktorý chce Koizumiho požiadať, aby zostal v úrade aspoň o rok dlhšie.

Použitá literatúra

Denník The Asahi Shimbun:

1. Decision in Africa puts Japan's chances for permanent seat at „Zero“. 6.8.2005.
2. Outcome of poll far from a sure thing. 8.8.2005.
3. Snap election set for September 11th. 9.8.2005.
4. Political parties scramble to draw up manifestoes ahead of snap election next month. 9.8. 2005.
5. Japan's Post's new business plans now up in the air. 9.8.2005.

Denník The Japan Times:

1. Hiroko Nakata: Financial world sees postal setback as its own. 9.8.2005.
2. Taiga Uranaka: Japan Post stands firm on parcel delivery quest. 9.8.2005.
3. Reiji Yoshida: Defeat leaves LDP split as election looms. 9.8.2005.

Trend: Voľby vyhral DŽ. Koizumi. 14.9.2005

The Wall Street Journal Europe:

Jathon Sapsford: To Bolster Its Economy, Nagoya Sees the Light In „Sunset“ Industries. 11.10.2005.

Hospodárske noviny: Japonci schválili privatizáciu pôšt. 12.10.2005.

1. Úvod

Dlhodobé spomalenie výkonnosti ekonomiky Európskej únie naznačuje, že existencia takých problémov, akými sú nezamestnanosť a stagnácia rastu produktivity, si vyžaduje riešenie, ak sa má v budúcnosti udržať prijateľné tempo rastu. Za tejto situácie musí dôjsť k zvýšeniu investícií v oblasti fyzického i ľudského kapitálu, rozvoju inovácie a podpore rozšíreného používania informačných i komunikačných technológií. K tomu však nemá dôjsť len v centrálnych častiach, kde je produktivita a zamestnanosť najvyššia a inovačná kapacita najviac rozvinutá, ale v celej Európskej únii. Hoci je dôležité uvažovať o výkonnosti ekonomiky Európskej únie ako celku, nesmie sa zabúdať ani na veľké rozdiely vo výrobe, produktivite aj v zamestnanosti, ktoré stále pretrvávajú medzi jednotlivými krajinami a regiónmi. Tieto rozdiely vyplývajú zo štrukturálnych nedostatkov v kľúčových faktoroch konkurenčnej schopnosti, t. j. z neadekvátnej podpory v oblasti infraštruktúry a kvalifikovanej pracovnej sily, z nedostatku inovačných schopností a účinnej podpory obchodu ako aj z nízkej úrovne kapitálu v oblasti životného prostredia. Krajiny a regióny potrebujú pomoc pri prekonávaní týchto štrukturálnych nedostatkov a pri rozvíjaní svojich výhod v oblasti konkurencie, aby boli schopné súťažiť na vnútorných trhoch i mimo nich. Predovšetkým rozšírenie Európskej únie v máji 2004 na 25 členských štátov konfrontuje Európsku úniu s bezprecedentnými vývojovými rozdielmi.

Kohézna politika (ďalej aj „politika súdržnosti“) je politika Európskej únie, zameraná na odstraňovanie ekonomických a sociálnych rozdielov, a ktorej súčasťou je prevod prostriedkov medzi jednotlivými členskými štátmi prostredníctvom rozpočtu Európskej únie s cieľom podporiť udržateľný hospodársky rast. Štrukturálne fondy a Kohézny fond sú nástrojmi dosahovania ekonomickej a sociálnej súdržnosti Európskej únie.

V snahe zlepšiť výkonnosť hospodárstva Európskej únie bola v marci roku 2000 vypracovaná Lisabonská stratégia, podľa ktorej by sa Európa mala stať do roku 2010 najúspešnejšou a najviac konkurencieschopnou ekonomikou na svete založenou na vedomostiach. Európska rada na svojom zasadnutí v Göteborgu v roku 2001 zahrnila do týchto cieľov aj rozmer životného prostredia. Strednodobým hodnotením lisabonského procesu sa prišlo k záveru, že po sľubnom začiatku v roku 2000 sa rast zamestnanosti prudko spomalil a rast produktivity bol po celý čas neuspokojivý. Hoci slabá výkonnosť ekonomiky je do istej miery spôsobená spomalením rastu svetového hospodárstva, je potrebné urobiť viac pre zvýšenie potenciálu rastu a zamestnanosti v Európe. Na základe uvedených skutočností došlo na zasadnutí Európskej rady v marci 2005 k revízii Lisabonskej stratégie, ktorá definovala nové partnerstvo pre rast a zamestnanosť. Jedným zo záverov predsedníctva Európskej rady je: *„Európa musí obnoviť základy svojej konkurencieschopnosti, zvýšiť svoj potenciál rastu ako aj svoju produktivitu a posilniť sociálnu súdržnosť tým, že bude kľásť dôraz na znalosť, inováciu a zhodnotenie ľudského kapitálu. Na dosiahnutie týchto cieľov musí Európska únia viac mobilizovať všetky vhodné prostriedky jednotlivých štátov a Spoločenstva, vrátane politiky súdržnosti, v troch rozmeroch stratégie – hospodárskom, sociálnom a environmentálnom, aby lepšie využila ich synergie vo všeobecnom kontexte trvalo udržateľného rozvoja.“*

Kohézna politika sa významným spôsobom podieľa na napĺňaní cieľov revidovanej Lisabonskej stratégie, keďže rast a súdržnosť sa vzájomne podporujú. Kohézna politika

odstraňovaním rozdielov napomáha tomu, aby všetky regióny a všetky sociálne skupiny mohli prispieť k celkovému hospodárskemu rozvoju Európskej únie a zároveň z neho profitovať. Táto myšlienka je vyjadrená aj v článku 3 a v článku 158 Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva. Kohézna politika, ako súčasť revidovanej Lisabonskej stratégie, by sa mala zamerať vo väčšej miere na vedomosti, výskum, inovácie a ľudský kapitál. Aby bolo možné naplniť lisabonské ciele, je nevyhnutná jej aktualizácia a celková reforma.

2. Legislatívny rámec na úrovni Európskej únie

Vo februári 2004 Európska komisia zverejnila dva dôležité dokumenty naznačujúce princípy ambicióznej a rozsiahlej reformy kohéznej politiky Európskej únie v ďalšom programovacom období 2007-2013. Prvým je návrh novej *Finančnej perspektívy* vrátane návrhu štruktúry budúceho rozpočtu Európskej únie. Druhým je tzv. *Tretia správa o ekonomickej a sociálnej súdržnosti*, ktorá načrtáva nový smer kohéznej politiky v období rokov 2007 -2013.

Presné pravidlá na poskytovanie a čerpanie štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu

v budúcom programovacom období 2007-2013 budú určovať osobitné *Nariadenia Rady*,

ktorých návrhy prijala Európska komisia v júli 2004:

- návrh Nariadenia Rady, ktorým sa zakladajú všeobecné ustanovenia o Európskom fonde regionálneho rozvoja, Európskom sociálnom fonde a Kohéznom fonde, COM (2004) 492 zo 14. júla 2004,
- návrh Nariadenia Rady o Európskom sociálnom fonde, COM (2004) 493 zo 14. júla 2004,
- návrh Nariadenia Rady ustanovujúceho Kohézny fond, COM (2004) 494 zo 14. júla 2004,
- návrh Nariadenia Rady o Európskom fonde regionálneho rozvoja, COM (2004) 495 zo 14. júla 2004,
- návrh Nariadenia Rady o ustanovení európskeho zoskupenia cezhraničnej spolupráce, COM (2004) 496 zo 14. júla 2004.

Ďalším krokom v rámci reformy kohéznej politiky bolo začatie diskusie ohľadne priorít pre budúce kolo rozvojových programov. Európska komisia v júli 2005 publikovala návrh strategických pravidiel Spoločenstva pod názvom *Kohézna politika súdržnosti na podporu rastu a zamestnanosti: Strategické usmernenia spoločenstva 2007-2013*. Tieto usmernenia predstavujú jednotný rámec, ktorý majú členské štáty a regióny použiť pri vypracovaní národných a regionálnych programov, najmä s cieľom zhodnotiť svoj príspevok k cieľom Európskej únie, s ohľadom na kohéziu, rast a zamestnanosť.

Hospodársky rast sa vo svojej podstate skladá z dvoch hnacích síl, t. j. rastu zamestnanosti a rastu produktivity. Úzko spolu súvisia, a preto na dosiahnutie maximálneho účinku, musia byť stimulované súčasne. Aby sa v rámci národných a regionálnych rozvojových programov na roky 2007-2013 podporoval smer trvalo udržateľného rozvoja a posilňovala konkurencieschopnosť v hospodárstve založenom na vedomostiach, je nevyhnutné koncentrovať zdroje pre základné infraštruktúry, ľudský kapitál, výskum a inováciu, vrátane prístupu k strategickému využívaniu informačných a komunikačných technológií. V zmysle navrhovanej reformy budú pre celú Európsku úniu platiť nasledujúce kľúčové témy regionálnych operačných programov: inovácia a znalostná ekonomika na báze poznatkov, životné prostredie a prevencia rizík, dostupnosť a všeobecne hospodársky prospešné služby.

Napĺňanie vyššie uvedených prioritných tém by sa malo opierať o zjednodušený a transparentnejší rámec budúcej generácie programov zoskupených okolo troch nových prioritných cieľov Spoločenstva: konvergencia, regionálna konkurencieschopnosť a zamestnanosť a európska teritoriálna spolupráca.

- Konvergencia - konvergenčné programy sa týkajú podpory rastu a tvorby pracovných miest v najmenej rozvinutých členských štátoch a regiónoch Európskej únie. Tento cieľ sa dotkne predovšetkým regiónov s HDP na obyvateľa nižším ako 75 % priemeru Spoločenstva, a teda bude významný hlavne pre nové členské štáty Európskej únie. Zoznam regiónov alebo členských štátov, zodpovedajúcich novoformulovaným podmienkam bude zverejnený Európskou komisiou potom, čo návrhy Nariadení vstúpia do platnosti. Programy by zo svojich zdrojov finančne podporoval Európsky sociálny fond, Európsky fond regionálneho rozvoja a Kohézny fond. Európska komisia naň plánuje vyčleniť až 78 % všetkých prostriedkov určených na kohéznu politiku.
- Regionálna konkurencieschopnosť a zamestnanosť – hoci prioritou kohéznej politiky zostávajú intervencie v menej rozvinutých členských štátoch a regiónoch, existujú problémy, ktoré sa týkajú všetkých členských štátov Európskej únie. Cieľ regionálna konkurencieschopnosť a zamestnanosť má pokrývať územie Spoločenstva, ktoré nie je pokryté cieľom konvergencia. Pre kohéznu politiku mimo najmenej rozvinutých členských štátov a regiónov Európskej únie navrhuje Európska komisia dvojaký prístup. Na jednej strane, kohézna politika bude pomáhať regiónom a regionálnym orgánom predvídať a presadzovať hospodárske zmeny v priemyselných, mestských a vidieckych oblastiach posilňovaním ich konkurencieschopnosti a atraktívnosti so zohľadnením existujúcich hospodárskych, sociálnych a teritoriálnych rozdielov prostredníctvom regionálnych programov financovaných z Európskeho fondu regionálneho rozvoja. Na druhej strane, kohézna politika bude pomáhať ľuďom predvídať a prispôbiť sa hospodárskej zmene podporovaním politík zameraných na plnú zamestnanosť, kvalitu a produktivitu práce a zaradenie do spoločnosti cestou národných programov financovaných z Európskeho sociálneho fondu. Európska komisia na tento cieľ plánuje vyčleniť 18 % z celkového rozpočtu na kohéznu politiku.
- Európska teritoriálna spolupráca – podľa návrhu Európskej komisie, úlohou tohto cieľa by malo byť posilnenie kooperácie na cezhraničnej, nadnárodnej a medziregionálnej úrovni. Teritoriálna spolupráca sa bude týkať regiónov situovaných pozdĺž pozemných vnútorných hraníc a niektorých pozemných vonkajších hraníc, rovnako niektorých regiónov rozliehajúcich sa pozdĺž morských hraníc. Na tento cieľ majú byť vyčlenené 4 % z celkového rozpočtu na kohéznu politiku, a to z Európskeho fondu regionálneho rozvoja. Európska komisia navrhuje zachovať dnešný pomer financií určených na kohéznu politiku

v rokoch 2007-2013, teda asi tretinu z celkového rozpočtu Európskej únie, t. j. cca 336 miliárd EUR.

V rámci reformy ostávajú zachované základné princípy štrukturálnych akcií, t. j. viacročné plánovanie, veľkorysé a efektívne partnerstvo zainteresovaných účastníkov na rozličných úrovniach, spolufinancovanie založené na komplementárnosti pomoci Európskej únie a štátnej pomoci, hodnotenie výkonu a kvality v rôznych etapách procesu. Vo

všeobecnosti, sa návrhy Európskej komisie snažia o zlepšenia v dvoch hlavných oblastiach. Po prvé, strategická dimenzia kohéznej politiky je posilnená tak, aby priority Spoločenstva boli lepšie zahrnuté do národných a regionálnych rozvojových programov. Po druhé, vyvíja sa úsilie o zabezpečenie posilneného dialógu v rámci partnerstiev medzi Európskou komisiou, členskými štátmi a regiónmi a presadenie jasnejšej a decentralizovanejšej del'by zodpovednosti v oblasti finančnej správy a kontroly. Návrhy takisto umožňujú transparentnejšie rozdelenie zodpovednosti medzi Európsku komisiu, členské štáty a Európsky parlament. Cieľom inovácií je zlepšenie efektívnosti kohéznej politiky.

Európska komisia navrhuje strategickejšie a zjednodušené plánovanie. Na zvýšenie strategického obsahu kohéznej politiky by mala Rada na návrh Európskej komisie prijať strategické pokyny na hospodársku, sociálnu a teritoriálnu kohéziu, a to na úrovni Spoločenstva. Na základe strategických pokynov prijatých Radou by každý členský štát mal vypracovať národný referenčný dokument o svojej rozvojovej stratégii, o ktorom bude Európsku komisiu iba informovať, a ktorý bude tvoriť rámec pre prípravu operačných programov. Operačné programy sú dokumenty vypracované členským štátom a schvaľované Európskou komisiou, sú súčasťou strategického referenčného rámca a určujú stratégiu rozvoja pomocou súvislého súboru priorít, na dosiahnutie ktorých sa bude žiadať pomoc z niektorého fondu.

Počet fondov sa zníži na tri, t. j. Európsky fond regionálneho rozvoja, Európsky sociálny fond a Kohézny fond, namiesto súčasných šiestich. Európska komisia chce tiež zaviesť zásadu tzv. monofondovosti, kedy bude na jeden operačný program pripadať jeden fond, čím sa predíde kríženiu podpory operačných programov z viacerých fondov.

3. Návrh Národného strategického referenčného rámca pre obdobie 2007-2013

Súčasne so stanovením legislatívneho rámca na úrovni Európskej únie začala príprava

dokumentov, podľa ktorých sa bude riadiť využívanie štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu na úrovni členských štátov.

Členské štáty vrátane Slovenskej republiky majú do konca roku 2005 vypracovať nový typ programového dokumentu tzv. *Národný strategický referenčný rámec* (ďalej aj „NSRR“), ktorý nahrádza Národný rozvojový plán schvaľovaný Európskou komisiou. NSRR zabezpečí, že štrukturálna pomoc Spoločenstva bude konzistentná so strategickými pokynmi Spoločenstva a identifikuje spojenie medzi prioritami Spoločenstva na jednej strane a národnými a regionálnymi prioritami na presadzovanie udržateľného rozvoja a národným akčným plánom zamestnanosti na druhej strane. NSRR predstavuje referenčný nástroj na prípravu programovania fondov formou operačných programov a mal by obsahovať súhrnný opis stratégie členského štátu a jej operatívnej implementácie.

Príprava NSRR Slovenskej republiky prebieha v gescii Ministerstva výstavby a regionálneho rozvoja Slovenskej republiky. Prvá verzia tohto dokumentu bola publikovaná v októbri roku 2005. Zámerom je, aby v decembri roku 2005 bolo možné predložiť Európskej

komisii ucelenú verziu NSRR, s ktorou bude čo možno najširší spoločenský konsenzus. Počas prípravy NSRR sa uplatňuje princíp partnerstva, či už vo vzťahu Slovenská republika a Európska komisia alebo v rámci Slovenskej republiky a pri jeho príprave sa berú do úvahy názory a záujmy všetkých partnerov na centrálnej, regionálnej a lokálnej úrovni.

Podkladom pre vypracovanie NSRR sú predovšetkým návrhy nových Nariadení Rady o štrukturálnych fondoch a Kohéznom fonde zverejnené v júli 2004, filozofia novej politiky súdržnosti zadaná Európskou komisiou v Tretej správe o ekonomickej a sociálnej súdržnosti ako aj existujúce strategické a koncepčné dokumenty Slovenskej republiky relevantné pre proces prípravy budúceho programovacieho obdobia.

V máji 2005 bol zverejnený *Návrh strategického cieľa a priorít Slovenskej republiky prepojených na kohéznú politiku EÚ pre budúce programovacie obdobie 2007-2013*. Strategický cieľ Slovenskej republiky prepojený na kohéznú politiku Európskej únie pre budúce programovacie obdobie 2007-2013 je: „*Výrazne zvýšiť do roku 2013 konkurencieschopnosť a výkonnosť regiónov a slovenskej ekonomiky pri rešpektovaní trvalo udržateľného rozvoja.*“ Globalizácia svetovej ekonomiky a stále prebiehajúca transformácia ekonomiky Slovenskej republiky sú dva hlavné procesy ovplyvňujúce terajší stav a budúci charakter našej krajiny. Ak chce byť Slovenská republika prosperujúcou krajinou, dlhodobo atraktívnou pre investovanie a život jej súčasných aj budúcich obyvateľov, musí využívať všetky šance na ďalší rozvoj a s tým súvisiace zmeny, ktoré ju priblížia k najvyspelejším štátom Európskej únie, t. j. k 15 štátom, ktoré boli členmi Európskej únie už pred jej posledným rozšírením v máji roku 2004 (ďalej „EÚ-15“). Vízia Slovenskej republiky by sa mala zamerať na priblíženie sa k ich úrovni a kvalite hospodárskeho rozvoja. Dosiahnutie tohto stavu znamená naštartovanie a podporu takého vývoja štrukturálnych zmien, ktoré povedú k približovaniu ekonomiky Slovenskej republiky k priemeru EÚ-15 a postupne zaradeniu Slovenskej republiky medzi najvyspelejšie krajiny Európskej únie. V súčasnosti Slovenská republika aj napriek evidentnému pokroku výrazne zaostáva za krajinami EÚ-15 v ekonomickej výkonnosti aj v kvalite ekonomického rastu a badateľné sú rozdiely aj medzi jednotlivými regiónmi Slovenskej republiky.

Strategický cieľ Slovenskej republiky je možné naplniť cez tri základné priority Slovenskej republiky v oblasti kohéznej politiky Európskej únie, ktorými sú: infraštruktúra a regionálna dostupnosť, inovácie a poznatková ekonomika, ľudské zdroje a vzdelávanie. Do uvedených priorít budú zakomponované aj minimálne dve horizontálne priority: „marginalizované rómske komunity“ a „informačná spoločnosť“. K týmto prioritám je možné priradiť aj ďalšiu, t. j. „rozvoj vidieka“ podporovanú už z iných nástrojov ako štrukturálne fondy, a to najmä zo zdrojov určených na poľnohospodársku politiku Európskej únie.

3.1. Infraštruktúra a regionálna dostupnosť (doprava, životné prostredie, informačné technológie, lokálna infraštruktúra)

K rozhodujúcim faktorom konkurencieschopnosti ekonomiky Slovenskej republiky patrí stav infraštruktúry a regionálna dostupnosť, pričom tento faktor vplýva na tvorbu priaznivých podmienok pre investície, podnikanie, cestovný ruch a zároveň má pozitívny priamy vplyv aj na životnú úroveň obyvateľstva.

Slovenská republika vďaka svojej geografickej polohe zohráva dôležitú úlohu v rámci komplexného európskeho dopravného systému. Súčasný stav cestnej infraštruktúry je charakteristický relatívne hustou sieťou ciest, v porovnaní s EÚ-15 však Slovenská republika zaostáva v podiele ciest vyšších tried, t. j. diaľnic a rýchlostných komunikácií. Na úrovni regionálnej a miestnej dopravnej infraštruktúry je nízke pokrytie územia Slovenskej republiky regionálnymi cestami a cestami II. triedy. Infraštruktúra železničnej dopravy je charakteristická vysokou hustotou siete, technológia v železničnej doprave je však zastaraná a nedostatočne pripravená na meniace sa podmienky a štruktúru dopravného trhu. Hlavným cieľom dopravnej infraštruktúry je preto dobudovanie a zlepšenie medzinárodných dopravných koridorov z Kohézneho fondu a zlepšenie prístupovosti na medzinárodné dopravné koridory zo štrukturálnych fondov pri vytváraní ucelených ťahov dopravnej siete.

Rešpektovanie záväzkov Slovenskej republiky vo vzťahu ku Európskej únii je východiskom pri formulovaní environmentálnych priorít. Hlavným problémom je vysoká energetická náročnosť slovenskej ekonomiky, nerovnomerná vybavenosť územia environmentálnou a technickou infraštruktúrou, veľké lokálne znečistenie pri priemyselných centrách a dopravných uzloch a nízka efektívnosť pri narábaní s odpadmi. Je dôležité pokračovať v budovaní environmentálnej infraštruktúry v oblasti vodného hospodárstva, taktiež znižovanie emisií a efektívne spracovanie a likvidácia odpadov, prioritami preto budú pitná voda, kanalizácia, čističky odpadových vôd, ochrana pred povodňami, ochrana ovzdušia, obnoviteľné zdroje energie, odpadové hospodárstvo, environmentálne záťaže.

Infraštruktúra informačno-komunikačných technológií bezprostredne podmieňuje rozvoj elektronických služieb. Pre rozvoj každej modernej, znalostne orientovanej ekonomiky je nevyhnutné, aby táto infraštruktúra bola všeobecne dostupná. V procese informatizácie spoločnosti Slovenská republika zaostáva nielen za starými, ale aj novými členskými štátmi Európskej únie. Pre zvýšenie stupňa informatizácie spoločnosti je nevyhnutné zabezpečiť široký prístup k internetu, PC a bezpečnosti tejto infraštruktúry.

Kvalita a úroveň poskytovaných služieb je priamo úmerná stavu budov a zariadení, v ktorých sa nachádzajú. V Slovenskej republike je rovnomerne rozložená sieť vzdelávacích a sociálnych zariadení, no kvalita a dostupnosť nimi poskytovaných služieb je dlhodobo poznačená nedostatkom investícií. V rámci lokálnej infraštruktúry bude preto kladený dôraz na zlepšenie technického stavu budov, modernizáciu technických zariadení a modernizáciu technológií v školstve, zdravotníctve, bývaní, hromadnej doprave a kultúre.

3.2. Inovácie a poznatková ekonomika (veda, výskum, inovácie, malé a stredné podnikanie a služby vrátane on-line, cestovný ruch)

Na výkonnosti ekonomiky a jej konkurencieschopnosti sa v rozhodujúcej miere podieľajú priemysel a služby. Z pohľadu štrukturálnej konkurencieschopnosti je pre ekonomiku Slovenskej republiky charakteristická jej extrémna otvorenosť, hlavne v oblasti obchodnej výmeny tovarov a služieb. Pre našu krajinu je tiež typická vysoká intenzita priamych zahraničných investícií, čo súvisí s rastom atraktívnosti Slovenskej republiky pre zahraničných investorov. Za krajinami Európskej únie Slovenská republika však zaostáva v oblasti podielu výdavkov na výskum a vývoj. V nasledujúcom období bude významnú úlohu zohrávať rozvoj tých odvetví priemyselnej produkcie a služieb, ktoré budú súvisieť s informačnou spoločnosťou a rozvojom elektronického podnikania.

Situácia v Slovenskej republike sa z hľadiska vývoja podnikateľského sektora za posledných pätnásť rokov podstatne zmenila. Potvrzuje sa globálny trend, že sektor malých a stredných podnikov je tvorcom väčšiny pracovných miest a dokázal absorbovať prevažnú väčšinu uvoľnenej pracovnej sily veľkých podnikov. Na druhej strane podiel malých a stredných podnikov na produkcii je iba 38 % a tieto podniky vykazujú nižšiu produktivitu práce v porovnaní s veľkými podnikmi. Z regionálneho hľadiska je najviac malých a stredných podnikov v Bratislavskom kraji. Špeciálnu pozornosť bude preto potrebné venovať podpore a financovaniu inovatívnych malých a stredných podnikov, najmä formou podpory technologických inkubátorov.

V súvislosti so zvyšovaním stupňa informatizácie spoločnosti je potrebné zamerať sa na elektronizáciu služieb, obchodu aj verejnej správy zavádzaním on-line služieb.

Výskum, vývoj a inovácie patria k tým oblastiam, ktoré z hľadiska približovania sa Slovenskej republiky k EÚ-15 zohrávajú kľúčovú úlohu. Veda a výskum sú úzko prepojené aj s kvalitou systému vzdelávania, v ktorom naša krajina tiež zaostáva. V súčasnosti až takmer polovica zamestnancov výskumu a vývoja pracuje v Bratislavskom kraji, ostatné regióny trpia absenciou vedecko-výskumnej infraštruktúry. Z dlhodobého hľadiska je dôležitá aktívna tvorba nových poznatkov prostredníctvom výskumu a vývoja, ich transfer z vedeckej sféry do podnikovej sféry a podpora inovácií a výskumno-vývojových aktivít v priemysle a službách. Rovnako je potrebné klásť dôraz na podporu zakladania výskumno-vývojových centier a integráciu výskumných pracovísk do týchto centier.

Cestovný ruch v Slovenskej republike nie je odvetvím s rozhodujúcim vplyvom na posilnenie výkonnosti hospodárstva, môže však významne pomôcť pri zvyšovaní tvorby kultúrnych hodnôt, znižovaní nezamestnanosti a vyrovnávaní medziregionálnych rozdielov.

3.3. Ľudské zdroje a vzdelávanie (zamestnanosť a vzdelávanie – potenciál a kvalita ľudského kapitálu)

Zabezpečenie vysokej miery zamestnanosti a predpokladov pre vysokú produktivitu práce je najlepšou zárukou dlhodobej životnej úrovne pre všetkých obyvateľov Slovenskej republiky, pričom potenciál pracovnej sily a jej kvalita, kvalifikovanosť a zručnosť tvoria nevyhnutné podmienky pre investície, rozvoj priemyslu a služieb. Do popredia tak vystupuje otázka rozvoja ľudských zdrojov prostredníctvom vzdelávania a otázka podpory zamestnanosti a riešenia nezamestnanosti.

V oblasti ľudských zdrojov a vzdelávania je pre Slovenskú republiku v porovnaní s priemerom EÚ-15 charakteristická vysoká miera nezamestnanosti, i keď v období rokov 1999-2003 došlo k nárastu počtu pracujúcich v hospodárstve. Najvyššia miera nezamestnanosti je v Banskobystrickom, Košickom, Prešovskom a Nitrianskom kraji, naopak najnižšiu vykazuje Bratislavský kraj. Rozdiely v miere nezamestnanosti existujú nielen medzi jednotlivými regiónmi, ale aj v rámci jednotlivých regiónov. Základnou príčinou tohto stavu je nerovnováha medzi ponukou a dopytom na trhu práce daná demografickým vývojom, nedostatočným počtom vytváraných nových pracovných miest a úrovňou fungovania trhu práce. V oblasti zamestnanosti je preto dôležitá podpora a vytváranie rovnosti príležitostí v prístupe na trh práce, podpora integrácie na trh práce pre znevýhodnené skupiny, cezhraničná integrácia trhov práce a podpora mobility za prácou.

Na fungovanie trhu práce má výrazný vplyv i to, že Slovenská republika výrazne zaostáva v oblasti celoživotného vzdelávania, a že vzdelávací systém je málo efektívny a nedokáže pružne reagovať na potreby trhu práce. Školstvo ako celok trpí nedostatkom financií, čo sa prejavuje na všetkých jeho úrovniach hlavne v kvalite vzdelávacieho procesu. Prebiehajúca reforma celého školského systému predstavuje dlhodobý proces, v ktorom dochádza k premene tradičnej školy na modernú vzdelávaciu inštitúciu. V problematike vzdelávania tak rezonujú štyri základné oblasti – základné a stredné školstvo, vysoké školy

a celoživotné vzdelávanie. Dôraz je kladený na kvalitu obsahu a procesu vzdelávania, informatizáciu vzdelávania, prepojenie na trh práce, kvalitu pedagógov, podporu rovnosti prístupu k vzdelávaniu pre znevýhodnené skupiny, rozvíjanie talentu detí a mládeže. V prípade vysokých škôl sa osobitne zdôrazňuje prepojenie na vedu, výskum, vývoj a inovácie a podporu mobility študentov, pedagógov a medzinárodnú spoluprácu. Kľúčovou úlohou je zabezpečenie počítačovej gramotnosti. Celkovo oblasť školstva a vzdelávania je prepojená na dva predchádzajúce ciele „infraštruktúru“ a na „inovácie a poznatkovú ekonomiku“.

4. Záver

Pre reálne uskutočnenie reformy kohéznej politiky je potrebné prijatie Finančnej perspektívy na obdobie 2007-2013. Na zasadnutí Európskej rady v júni 2005, počas luxemburského predsedníctva, sa nepodarilo dosiahnuť v tejto otázke konsenzus medzi jednotlivými členskými krajinami Európskej únie. K možnému schváleniu Finančnej perspektívy pre obdobie rokov 2007-2013 by mohlo dôjsť na najbližšom zasadnutí Európskej rady v decembri roku 2005, počas predsedníctva Veľkej Británie. Najmä nové členské krajiny majú obavu z toho, že bez dohody dôjde k zablokovaniu fondov, na ktoré sú ich ekonomiky odkázané, ak majú byť oživené. Po prijatí Finančnej perspektívy budú následne alokované zdroje medzi jednotlivé členské štáty a priority aj v rámci Slovenskej republiky.

Príprava podkladov na čerpanie prostriedkov zo štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu v budúcom programovacom období 2007-2013 v Slovenskej republike už prebieha, a to ešte pred definitívnym schválením záväzných predpisov v rámci Európskej únie. NSRR predstavuje centrálny strategický dokument definujúci pravidlá a podmienky realizácie

opatrení smerujúcich k napĺňaniu strategického cieľa Slovenskej republiky. Po prijatí jeho konečnej verzie sa počas roku 2006 budú môcť vypracovať nové generácie operačných programov. Začatie poskytovania a čerpania štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu v zmysle pripravovanej reformy sa dá očakávať od začiatku roku 2007.

Použitá literatúra

Knižné publikácie:

- Regionálna politika EÚ a štrukturálne fondy po roku 2006. Centrum pre podporu miestneho aktivizmu, Banská Bystrica 2004.
- Verejná kontrola fondov EÚ – význam otvoreného plánovania, demokratického rozhodovania a nezávislej kontroly. Priatelia Zeme-CEPA, Banská Bystrica 2005.

Dokumenty:

- Návrh strategického cieľa a priorít SR prepojených na kohéznú politiku EÚ pre budúce programovacie obdobie 2007-2013.
- Návrh Národného strategického referenčného rámca 200-2013 (1. verzia).
- Návrh Nariadenia Rady, ktorým sa zakladajú všeobecné ustanovenia o Európskom fonde regionálneho rozvoja, Európskom sociálnom fonde a Kohéznom fonde, COM (2004) 492 zo 14. júla 2004.
- Tretia správa o ekonomickej a sociálnej súdržnosti.
- Kohézna politika súdržnosti na podporu rastu a zamestnanosti: Strategické usmernenia spoločenstva 2007-2013.

Internetové stránky:

- www.euractiv.sk
- www.strukturalnefondy.sk

Kontaktná adresa

JUDr. Lucia Hurná
Ekonomická univerzita v Bratislave
Fakulta medzinárodných vzťahov
Katedra medzinárodného práva
č. tel.: 02/ 67295408
e-mail: hurna@euba.sk

DAŇOVÁ REFORMA V SLOVENSKEJ REPUBLIKE Z ASPEKTU VSTUPU DO EÚ

Úvod

Transformácia slovenskej ekonomiky na trhové vzťahy priniesla veľa zmien v ekonomickom systéme tieto zmeny majú vytvoriť rovnocenné trhové prostredie pre všetky ekonomické subjekty na jednej strane a na druhej strane majú vytvoriť voľný priestor pre slobodu podnikania a tvorbu konkurenčného prostredia. Jednou z rozhodujúcich zmien bola aj tvorba nového daňového systému zodpovedajúceho podstate trhového prostredia

Vstupom Slovenska do EÚ sa vytvárajú predpoklady ďalších zmien v daňovom systéme a v daňovej politike našej krajiny. Slovensko urobilo v oblasti daní veľmi odvážny krok, keď v roku 2004 zaviedlo rovnú daň, ale vstup Slovenska do EÚ predpokladá aj ďalšie kroky, ktoré by mali viesť k zintenzívneniu ekonomických vzťahov všetkých krajín EÚ. Predmetom tohto článku je načrtnúť niektoré kroky ktoré by k tomuto cieľu mali prispieť.

Daňová reforma a rovná daň

Daň je základnou kategóriou daňovej sústavy. Daňová sústava je systém daní, ktoré sú vyberané na území určitého štátu v určitom čase. Vzhľadom k tomu, že štát sa nemôže spoľahnúť na dobrovoľnosť platenia daní, dane sú vyberané na základe daňových zákonov, ktoré predstavujú najvyššie legislatívne normy štátu. Každý daňový zákon musí obsahovať základné formálne náležitosti, ktoré sú zároveň základnými prvkami daňovej techniky. Základné prvky daňovej techniky sú: subjekt dane, objekt dane, základ dane a sadzba dane.

Daňové zákony sú dôležitou súčasťou daňovej politiky každého štátu. Daňová politika sleduje naplnenie dvoch základných cieľov, a to zabezpečenie dostatočného objemu finančných prostriedkov ako zdroja na krytie výdavkov štátu a cieľavedomé využívanie daní ako nástroja hospodárskej a sociálnej politiky štátu. Efektívne uplatnenie daní môže výrazným spôsobom ovplyvniť podnikateľské prostredie, vytvoriť podmienky pre prílev zahraničných investícií a zvýšiť zamestnanosť v ekonomike. Efektívne fungovanie daní vyplýva z uplatnenia ich základných funkcií a to: alokačnej, distribučnej a stimulačnej.

Daňová reforma účinná od 1.1. 2004 priniesla pozitívne efekty pre podnikateľské prostredie, selektívna daňová politika založená na zvýhodňovaní určitých odvetví a podnikateľských subjektov bola nahradená plošnou daňovou politikou, ktorá vytvorila priaznivé podmienky nielen pre domácich podnikateľov, ale aj pre zahraničných investorov. Zahraniční investori považovali správu daní v SR za netransparentnú, nejasný bol výklad a aplikácia zákonov.

Preto za základné ciele tejto reformy možno považovať: zjednodušenie a sprehľadnenie daňového práva prostredníctvom rovnej dane, vyšší objem výberu daní pri nižšej sadzbe, nové zásady zdaňovania.

Základným pilierom daňovej reformy je zákon č. 595/2003Zb. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov, ktorý priniesol rovnú daň vo výške 19 % zo základu dane pre všetky druhy príjmov. Napriek tomu, že daňová reforma mala zámer priniesť zákon, ktorý bude predstavovať stabilitu a nemennosť, tento zákon bol k 31.12.2005 až 10krát novelizovaný.

Zákon o dani z príjmov upravuje zdaňovanie fyzickej a právnickej osôb daňou z príjmu a spôsob platenia a výberu tejto dane.

Tento zákon sa skladá z týchto šiestich základných častí:

- základné ustanovenia zákona o dani z príjmov
- daň fyzickej osoby
- daň právnickej osoby
- spoločné ustanovenia pre fyzické a právnické osoby
- vyberanie a platenia dane
- prechodné a záverečné ustanovenia.

Vývoj dane z príjmov v SR a porovnanie s vybranými štátmi EÚ

Daň z príjmov nastúpila do nášho právneho poriadku 1. 1. 1993, keď nahradila daň z príjmov obyvateľstva a dôchodkovú daň z predchádzajúceho obdobia. Následne upravovali daň z príjmov tri zákony, ktoré boli veľakrát novelizované, čo spôsobovalo neprehľadnosť tohto zákona. Vývoj daňovej sadzby dane z príjmov fyzických a právnických osôb začal v 1993 s progresívnym zdaňovaním príjmov, výška daňovej sadzby sa pohybovala od 15% , pri ročnom základe 60 000.- Sk až po 47% pri základe dane prevyšujúcom 1 080 000.- Sk.-. Takéto daňové sadzby nepôsobili stimulujuco na podnikateľské aktivity práve v období keď bolo treba tieto aktivity podporiť. Slovensko bolo jednou z krajín s najvyššou mierou zdanenia. Porovnanie s vybranými krajinami je v nasledujúcej tabuľke.

Tabuľka 1: Vývoj v daňových sadzbách dane z príjmov právnických osôb v niektorých krajinách EÚ

Krajina / rok	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Česká republika	35%	31%	31%	31%	28%	28%
Slovenská republika	40%	29%	29%	25%	25%	19%
Maďarsko	18%	18%	18%	18%	18%	18%
Rakúsko			34%	34%	34%	34%
Poľsko	34%	30%	28%	28%	24%	19%
Estónsko		26%	26%	26%	26%	26%

Slovensko nepatrilo medzi prvé krajiny, ktoré rovnú daň zaviedli do praxe, niektoré krajiny v Európe majú rovnú daň už od roku 1994.

Tabuľka 2: Zavedenie rovnej dane v niektorých krajinách Európy

Krajina	Rok zavedenia rovnej dane
Estónsko	Od 1.1.1994
Litva	Od 1.1.1995
Lotyšsko	Od 1.1.1995
Rumunsko	Od 1.1.2005
Rusko	Od 1.1.2001
Slovenská republika	Od 1.1.2004
Ukrajina	Od 1.1.2004
Česká republika	Nemá
Poľsko	Nemá
Maďarsko	Nemá

Zavedenie rovnej dane by malo prispieť k zjednodušeniu daňového systému, pretože zjednodušuje náklady na jej výber a kontrolu, prináša rovnaké a jednorazové zdanenia príjmov (vylúčenie dvojitého zdanenia niektorých príjmov), zužuje priestor pre daňové úniky a pod.

Na druhej strane prináša aj niektoré negatíva, ktoré sa prejavajú až s odstupom času, napríklad na niektoré vrstvy obyvateľstva má negatívne dopady z hľadiska zvyšovania životných nákladov, pretože na všetky tovary a služby je uplatňovaná jednotná sadzba dane z pridanej hodnoty. Takto sa môžu postupne v spoločnosti vytvoriť sociálne rozdiely.

Pri zahraničných investíciách rovná daň nie je jediným stimulom, zahraniční investori na Slovensku nachádzajú aj iné motivačné prvky ako sú lacná pracovná sila, investičné stimuly, daňové prázdniny a pod.

Daňová harmonizácia a daňová konkurencia v Európskej únii

Slovenská republika je jednou z krajín, ktorá urobila vo svojom daňovom systéme rozhodujúce zmeny. Po vstupe do Európskej únie, keď sa predpokladá zintenzívnenie ekonomických vzťahov medzi členskými krajinami EÚ s cieľom vytvoriť jednotný európsky priestor je potrebné vytvoriť pre tieto vzťahy jednotnú platformu.

V tejto súvislosti sa vytvára priestor pre daňovú konkurenciu, daňovú harmonizáciu a niektoré ďalšie spoločné postupy v oblasti dani ako je napríklad kontrola daní.

Pojem harmonizácia daní predstavuje zosúladenie a koordináciu systému daní v rámci jednotného európskeho priestoru. Celý systém daní nevytvára rovnaké možnosti na harmonizáciu, napríklad pri DPH, spotrebných daniach a daniach z nehnuteľností je vplyv harmonizácie minimálny. Na takéto dane majú vplyv vlády krajín prípadne miestne samosprávy. Pre harmonizáciu daní sa vytvára priestor najmä pri nepriamych daniach, pri priamych daniach by mal byť zachovaný priestor pre daňovú konkurenciu. Oblasť priamych daní zostáva pod vplyvom vlád jednotlivých členských krajín, tak aby národné právne predpisy pre priame dane nebránili pri uplatňovaní princípov tvorby a posilňovania jednotného európskeho trhu.

Základné ciele, ktoré daňová harmonizácia sleduje patrí:

- odstránenie daňových hraníc
- zjednodušenie a zjednotenie vnútorného trhu EÚ
- zjednotenie štruktúry daňových sústava spôsobu výberu niektorých daní v jednotlivých členských krajinách EÚ

Efekty harmonizácie nie sú však jednoznačne pozitívne, pretože obmedzujú národnú suverenitu a daňovú zvrchovanosť. V týchto súvislostiach je preto potrebné hovoriť aj o otázkach daňovej konkurencie a jej význame pre ekonomický rast členských krajín a ekonomickú zvrchovanosť.

Daňová konkurencia existuje vtedy, ak subjekty môžu znížiť svoje daňové zaťaženie presunutím kapitálu alebo práce z oblastí s vysokými daňami do oblastí, kde je nízke daňové zaťaženie. Tak ako každá konkurencia aj daňová konkurencia vytvára súťaživé prostredie a generuje pozitívne výsledky v ekonomike. Daňová harmonizácia oslabuje daňovú konkurenciu, vývoj v ekonomike pod vplyvom daňovej harmonizácie smeruje k vyšším

daňovým sadzbám, čo bráni efektívnemu umiestneniu kapitálu a práce a tým znižuje celkovú výkonnosť ekonomiky. Ako príklad keď nižšie dane stimulujú ekonomický rast nám môže slúžiť Írsko. Pred 20- tými rokmi malo Írsko nízku výkonnosť ekonomiky, ktorú okrem iných faktorov spôsobila aj vysoká miera zdanenia. Výrazné zníženie daní malo pre Írsko veľký ekonomický prínos. Kedysi relatívne chudobná krajina má dnes druhú najvyššiu životnú úroveň v EÚ. Pod vplyvom daňovej konkurencie má írsky príklad pozitívny vplyv na zvyšok Európy. Ďalším príkladom pozitívneho vplyvu daňovej konkurencie sú pobaltské krajiny – Estónsko, Lotyšsko a Litva. Po nich prichádza s rovnou daňou na úrovni 13% aj Rusko a Ukrajina. Politika rovnej dane nevyrieši ekonomické problémy postkomunistických krajín, ale účinne vedená daňová politika môže naštartovať rast ekonomiky.

Záver

Daňová harmonizácia v rámci krajín EÚ predstavuje vzájomné prispôbovanie sa národných daňových systémov za podmienok zachovania daňovej suverenity každej krajiny.

Daňová harmonizácia oslabuje vplyv daňovej konkurencie, ktorá je pre pozitívny vývoj ekonomík žiaduca, lebo podporuje ekonomický rast a podnecuje vlády európskych krajín, aby robili zmysluplnú daňovú politiku.

Literatúra:

1. Schultzova, A.: Daňová sústava a priame zahraničné investície . Bratislava: Ekonom, zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie , 2001, ISBN 80- 245- 0270-4.
2. Stratégia rozvoja a konkurencieschopnosti Slovenska do roku 2010. Lisabonska stratégia pre Slovensko.
3. Kovencova, K.: Rovna daň. Trenčín: Sociálno- ekonomická revue, vedecký časopis č.2/7 , 2005, ISSN 1336-3727
4. Lukáč, L.: Daňová legislatíva v SR z pohľadu vstupu do EÚ. UMB Banská Bystrica
5. <http://www.finance.gov.sk>

Kontakt

Ivanová Eva, Ing., CSc.
Katedra mikroa makroekonómie
Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov
Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne
Študentská1, 911 50 Trenčín
Tel: + 421 32 7400 687
E- mail: ivanova@tnuni.sk

Ing. Klaudia Rohlová
Katedra manažmentu
Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov
Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne
Študentská1, 911 50 Trenčín
Tel: + 421 32 7400 218
E- mail: rohlova@tnuni.sk

Ing. Martin Sedláček
Katedra manažmentu

Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov
Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne
Študentská1, 911 50 Trenčín
Tel: + 421 32 7400 226
E- mail: sedlacek@tnuni.sk

VLIV VSTUPU ČESKÉ REPUBLIKY DO EVROPSKÉ UNIE NA HODNOCENÍ V RÁMCI UKAZATELŮ GOVERNANCE MATTERS

Úvod

Česká republika vstoupila do Evropské unie 1. května 2004. Aby jí toto bylo umožněno, musela splnit podmínky a požadavky v mnoha oblastech. Implementace *acquis communautaire* do českých zákonů měla, mimo jiné, přinést zkvalitnění institucionálního a právního rámce České republiky a vytvořit tak stabilní a předvídatelné právní prostředí. Neboť jakkoliv je možné mít vůči legislativě EU některé výhrady, není sporu o tom, že právní prostředí Evropské unie je vnímáno jako značně kvalitnější, stabilnější a předvídatelnější než prostředí České republiky jako tranzitivní země.

Za tohoto předpokladu by se tedy dalo očekávat, že se bude právní a institucionální prostředí v České republice zlepšovat. Jak tyto změny hodnotí mezinárodní ukazatele, respektive ukazatel kvality správy *Governance Matters*? Došlo podle jejich respondentů ke zlepšení nebo se naopak právní a institucionální prostředí v České republice zhoršilo v důsledku snahy úředníků doslovně implementovat směrnice Evropské unie bez ohledu na místní podmínky, což nutně muselo a musí vést k většímu znepráhlednění? Pravda bude zřejmě někde uprostřed.

1 Governance Matters

Governance Matters je souhrnným ukazatelem, který je zpracováván experty Světové banky a při jehož sestavování je cílem hodnotit kvalitu správy. Pravidelně je zveřejňován ve dvouletých intervalech již od roku 1996. Je založen na několika stovkách různých individuálních měření, které se soustředí na vnímání kvality správy. V roce 2004⁹³ bylo do závěrečného srovnání zahrnuto 209 zemí a data pocházejí z celkem 37 různých zdrojů produkovaných 31 nezávislými organizacemi (výzkumné instituce a týmy, nevládní a mezinárodní organizace).

Zdrojem dat je široká skupina respondentů, která zahrnuje jak individuální podnikatele, tak velké domácí firmy, které mají největší poznatky o situaci správy v dané zemi. Dále jsou do šetření zahrnuty názory analytiků velkých mezinárodních rozvojových agentur (Evropská banka pro obnovu a rozvoj, Africká rozvojová banka, Asijská rozvojová banka a další). Dalším zdrojem dat jsou nevládní organizace, např. Amnesty International, Reportéři bez hranic apod., stejně jako agentury zabývající se hodnocením obchodních rizik.

V rámci šetření pro rok 2004 přibýlo dalších 12 zdrojů dat, které pocházejí z různých organizací.⁹⁴ Aby byly odstraněny odchylky způsobené zařazením nových zdrojů a zachována srovnatelnost dat v čase, byly všechny předchozí průzkumy zrevidovány a přepočítány.

⁹³ Za jednotlivá měření v letech 1996 – 2004 se počet zdrojů, institucí a zemí zahrnutých do pozorování průběžně měnil v závislosti na dostupnosti dat.

⁹⁴ Tři z nich pochází od mezinárodních organizací a jsou připravována ekonomickými specialisty těchto organizací (Africká rozvojová banka, Asijská rozvojová banka a Ekonomická komise pro Afriku zřízená Organizací spojených národů). Další tři zdroje poskytly komerční konzultantské firmy, např. Merchant International Group. Zbýlých šest vzniklo kombinací dat od nevládních organizací a universit jako je např. Vanderbilt University.

Ovšem přidáním nových zdrojů vznikly pouze nepatrné odchylky, které nemají výraznější vliv na předchozí hodnocení.

Jak již z textu vyplývá, jedná se o tzv. měkká data, tedy data založená na vnímání respondentů. Experti Světové banky (Kaufmann, Kraay, Zoido-Lobaton, Mastruzzi) tato data rozdělili do šesti skupin a s použitím statistických metod sestavili šest agregovaných klíčových indikátorů správy:

- úroveň demokracie (GM1),
- politická stabilita (GM2),
- efektivnost vlády (GM3),
- kvalita regulací (GM4),
- právní řád (GM5),
- kontrola korupce (GM6).

Těchto šest indikátorů může dosáhnout hodnoty od -2,5 do 2,5. Čím vyšší je hodnota ukazatele, tím lépe je kvalita správy vnímána. Indikátory jsou dále agregovány dle tří hlavních kritérií:

1. proces jakým je vláda volena, monitorována a nahrazována (úroveň, politická stabilita, tedy kvalita politického procesu),
2. schopnost vlády efektivně formulovat a implementovat politická opatření (efektivnost vlády, kvalita regulací),
3. respekt občanů a postavení institucí, které ovlivňují ekonomické a sociální interakce mezi nimi (právní řád, kontrola korupce).

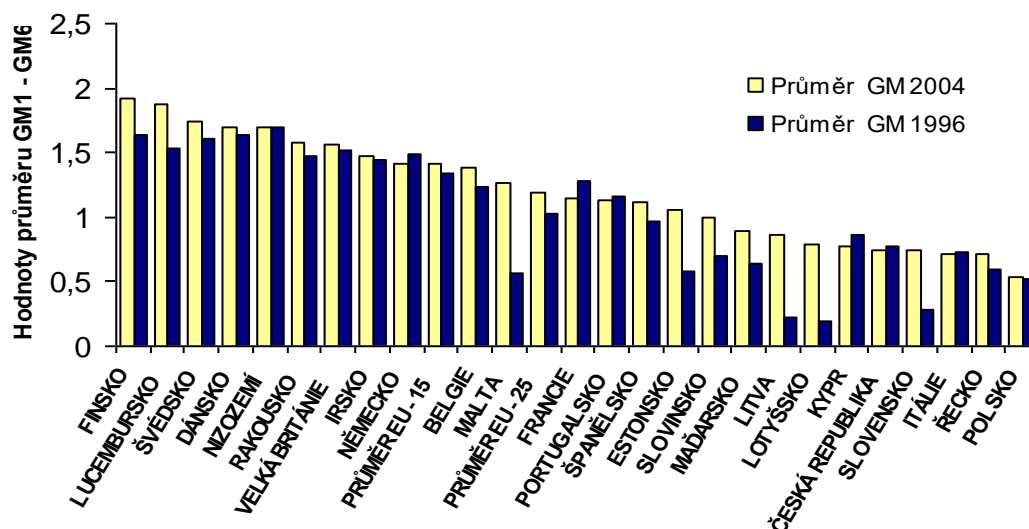
Stručně si přiblížme, čím se indikátory zabývají. V další kapitole věnované srovnání se budeme jednotlivými indikátory zabývat podrobněji.

- **Úroveň demokracie** zahrnuje indikátory měřící různé aspekty politického procesu, občanských svobod a politických práv. Do této kategorie spadá také nezávislost médií, která hrají důležitou roli v monitorovacím procesu.
- **Politická stabilita** je kombinací několika ukazatelů, které měří pravděpodobnost destabilizace nebo svrnutí vlády neústavním způsobem (násilí, terorismus).
- **Efektivnost vlády** zahrnuje zodpovědnost za kvalitu veřejných služeb, byrokracie, nezávislost státních úředníků, plnění státních závazků apod. Největší důraz je kladen na schopnost vlády tvořit a implementovat správnou politiku a zajistit veřejné statky.
- **Kvalita regulací** je zaměřen na vládní politiku samotnou. Zahrnuje měření dopadů opatření omezujících trh jako např. cenová regulace nebo neadekvátní bankovní dozor, regulace zahraničního obchodu apod.
- **Právní řád** zahrnuje některé indikátory měřící rozsah důvěry ve společenský právní systém (dopad kriminality, efektivnost a předvídatelnost soudních rozhodnutí).
- **Kontrola korupce** zahrnuje jak korupci malou a velkou tak i korupční jednání označované jako state capture. Korupce je zde definována jako zneužití veřejné moci k získání soukromého prospěchu.

Agregované ukazatele Governance Matters jsou zveřejňovány od roku 1996. V následujícím grafu 1. 1 je vidět, jak se postavení České republiky v roce 2004 změnilo

oproti postavení v roce 1996. Srovnání je provedeno v rámci celkového indexu Governance Matters, který jsme získali výpočtem prostého průměru z ukazatelů GM 1 – GM 6 a v rámci celé EU-25. Přední místa zaujímají skandinávské země. Jak vidíme Česká republika zaujímá v rámci EU-25 až 21. místo. Jak nám ukáže hlubší analýza ukazatelů je toto postavení způsobeno hlavně velmi nízkou hodnotou ukazatele kontrola korupce.

Graf 1.1: Souhrnný index GM 1996 a 2004



Zdroj: Governance Matters IV, 2004

V grafu 1.1 je jasně vidět, že s výjimkou Malty nedosahuje žádná z přistoupivších zemí průměru Evropské unie, a proto je také průměr EU-25 nižší než průměr EU-15. Dále si všimněme, že hodnocení v roce 2004 v České republice (dále pak ještě na Kypru) oproti roku 1996 je mírně horší. Ve většině přistupujících zemí je ovšem situace opačná. Který z ukazatelů má největší podíl na nelepším se postavení České republiky nám ukáže další kapitola, která se bude věnovat srovnání jednotlivých ukazatelů v rámci 10 přistoupivších zemí.

2 Postavení ČR v rámci jednotlivých ukazatelů GM⁹⁵

Podmínku začlenění *acquis communautaire* do právního řádu země, která se uchází o vstup do Evropské unie musely, mimo jiných, splnit všechny, které měly zájem o členství, a se kterými byly zahájeny vstupní rozhovory. Jelikož přípravy na vstup do Evropské unie probíhaly již před rokem 1996 mělo by hodnocení v tomto roce, kdy byly ukazatele GM poprvé sestaveny, odrážet dosavadní spokojenost se zkvalitňováním institucionálního prostředí a správy. Nyní se podíváme na jednotlivé ukazatele podrobněji. První dva ukazatele (úroveň demokracie a politická stabilita) sice se vstupem do Evropské unie nesouvisí, ale pro úplnost hodnocení byly do tohoto článku také zahrnuty.

Úroveň demokracie

Tento ukazatel v sobě zahrnuje množství indikátorů hodnotících různé aspekty politického procesu, občanských a politických práv a mapuje rozsah možností, jakými občané dané země participují na volbách. Jak již bylo uvedeno výše, zahrnuje tento ukazatel

⁹⁵Srovnání bude provedeno v rámci CC-10, kam se řadí Česká republika, Estonsko, Kypr, Litva, Lotyšsko, Maďarsko, Malta, Polsko, Slovensko, Slovinsko

nezávislost médií, která sehrávají nenahraditelnou roli při kontrole dodržování občanských a politických práv a při volebním procesu samotném.

Respondenti se například vyjadřují k otázkám týkajícím se jasné a transparentní informovanosti firem o změnách, které se týkají jejich odvětví a které hodlá vláda prosadit; svobody médi, lidských práv, svobody politického názoru, důvěry ve vládu a parlament, institucionální stability apod.

Tab. 2.1: Úroveň demokracie

Země	2004	2002	2000	1998	1996	Poř. 2004	Poř. 1996
ČESKÁ REPUBLIKA	1,03	0,90	0,99	1,14	1,06	7.	2. - 4.
ESTONSKO	1,13	1,05	0,89	0,82	0,77	3. -4.	7.
KYPR	1,00	0,94	1,22	1,06	1,06	8.	2. - 4.
LITVA	0,97	0,89	0,95	0,84	0,76	9.	8.
LOTYŠSKO	0,96	0,91	0,76	0,72	0,52	10.	9.
MAĎARSKO	1,16	1,17	1,14	1,15	1,06	2.	2. - 4.
MALTA	1,26	1,29	1,39	1,36	1,10	1.	1.
POLSKO	1,13	1,11	1,12	1,01	0,99	3. -4.	5. - 6.
SLOVENSKO	1,10	0,92	0,90	0,45	0,37	6.	10.
SLOVINSKO	1,12	1,10	0,98	0,92	0,99	5.	5. - 6.

Zdroj: Governance Matters I, II, III, IV (1998 – 2004)

V tabulce 2. 1 je znázorněn vývoj ukazatele úroveň demokracie od roku 1996 do roku 2004. Pokud srovnáme postavení České republiky, musíme konstatovat, že došlo ke snížení hodnoty z 1,06 v roce 1996 na 1,03 v roce 2004. Samotný tento rozdíl není tak veliký. Do roku 1998 hodnota ukazatele rostla, ale poté začala klesat a znovu rostla až v roce 2004. V roce 2002 je hodnocení České republiky nejhorší. Do jisté míry se zde mohla promítnout šestitýdenní stávka v České televizi, která vypukla na začátku roku 2001. Jako hlavní důvod ke stávce byla uvedena cenzura ze strany vedení televize.

Pokud srovnáme postavení v žebříčku, potom se z 2. místa v roce 1996 přesunula Česká republika až na místo sedmé, i když hodnota ukazatele se nijak výrazně nezměnila. Důvodem může být skutečnost, že Česká republika byla od roku 1990 považována za zemi demokraticky stabilní, a proto nedocházelo k větším výkyvům v hodnocení respondentů.

Politická stabilita

Celý název tohoto dílčího ukazatele Governance Matters zní „Politická stabilita a absence násilí“ (doslovný překlad z anglického originálu)⁹⁶ a jsou v něm shrnuty indikátory, které se zaměřují na vnímání pravděpodobnosti svržení vlády nedemokratickými způsoby, tedy násilím či terorismem. Jinými slovy tento index vyjadřuje možnost nahradit vládu jinak, než demokratickými volbami.

Otázky spadající do této oblasti se týkají například možnosti výskytů armádního konfliktu, sociálních nepokojů, násilných demonstrací; míry politického násilí; roztržitosti politického spektra na jednotlivé frakce a politického vlivu těchto frakcí; určení stupně ohrožení politické stability země, které představují politické nepokoje, apod.

V následující Tabulce 2. 2 je jasně vidět, že se pozice České republiky mezi lety 1996 – 1998 horšila, v roce 2002 došlo ke zlepšení na hodnotu 1,07, která odpovídá hodnotě z roku 1996, ale v roce 2004 se hodnocení výrazně propadlo.

⁹⁶ Governance Matters, 1999

Tab. 2. 2: Politická stabilita

Země	2004	2002	2000	1998	1996	Poř. 2004	Poř. 1996
ČESKÁ REPUBLIKA	0,84	1,07	0,84	0,97	1,08	7.	2.
ESTONSKO	0,92	1,02	0,84	0,95	0,84	4.	3. - 4.
KYPR	0,34	0,38	0,62	0,59	0,60	10.	10.
LITVA	0,85	1,03	0,53	0,54	0,68	5. - 6.	7.
LOTYŠSKO	0,95	0,85	0,69	0,54	0,77	3.	6.
MAĎARSKO	0,85	1,11	0,78	1,19	0,79	5. - 6.	5.
MALTA	1,46	1,49	1,10	1,37	0,84	1.	3. - 4.
POLSKO	0,35	0,73	0,84	0,80	0,66	9.	8.
SLOVENSKO	0,65	0,99	0,73	0,95	0,61	8.	9.
SLOVINSKO	0,99	1,34	1,00	1,14	1,10	2.	1.

Zdroj: Governance Matters I, II, III, IV (1998 – 2004)

Kde lze spatřovat důvod tohoto zhoršení? Česká republika je považována za stabilní demokratickou zemi, jak je tedy možné, že došlo k takovému propadu? Nejdříve je nutno si uvědomit, že stabilní demokracie není zárukou stability politické. V České republice určitě nepůjde o tak extrémní případy jako jsou armádní konflikty, či velké sociální nepokoje, ale o nějak výrazně politické stabilitě také hovořit nelze. Propad mezi lety 1996 a 1998 je způsoben hospodářskou nestabilitou, která posléze vyvolala nestabilitu politickou. Neboť ačkoliv na konci roku 1996 hýřili jak ekonomové, tak politici optimismem, tato očekávání se nenaplnila. V roce 1997 došlo ke značnému hospodářskému propadu, který byl zapříčiněn špatnou koordinací monetární a fiskální politiky. Tato krize vyvrcholila demisí Klausovy vlády 30. 11. a jmenováním vlády prozatímní. Ani předčasné volby v roce 1998 nepřinesly jednoznačného vítěze. Právce zvítězila těsně, ale jelikož docházelo k neustálým neshodám, menšinovou vládu sestavila ČSSD (Česká strana sociálně demokratická), která fakticky volby vyhrála. Musela se ovšem opřít o tzv. opoziční smlouvu, kterou uzavřela s Občanskou demokratickou stranou. Podle politologů tato smlouva prakticky eliminovala pozici prezidenta a zbavila ho možnosti ovlivnění složení kabinetu i jeho program.

Pokračování propadu v roce 2000 bylo zapříčiněno narůstající krizí v rámci opoziční smlouvy, která vedla k odlivu voličů ČSSD, kteří přecházeli ke komunistické straně. Její vliv začal růst, což se nutně muselo při hodnocení promítnout. Příčinu mezi lety 2002 a 2004 lze hledat v nestabilitě uvnitř samotné vládnoucí strany, po prohraných prezidentských volbách zesílil Miloš Zeman kritiku ČSSD a ta se ještě více rozdělila na vzájemně soupeřící frakce. Ani spolupráce koalice nebyla příliš dobrá, neboť KDU-ČSL začala tvrdě prosazovat svoje požadavky na úkor koaliční vlády.

Efektivnost vlády

Tento ukazatel souvisí s politickou stabilitou a hodnotí výkonnost vlády podle předpokladů pro formulaci a realizaci jednotlivých politik. Konkrétně se zaměřuje na oblast odpovědnosti vlády a na kvalitu a poskytování veřejných služeb, kvalitu byrokracie, způsobilost státních zaměstnanců. Dalším indikátorem je nezávislost státních úředníků na politickém tlaku a hodnověrnost a spolehlivost vládních politiků.

Pokud jde o tento ukazatel, pomocí otázek kladených respondentům je cílem zjistit míru efektivnosti byrokracie obecně, míru efektivnosti byrokracie na úrovni nižších správních celků; míru schopnosti státu reagovat efektivně na řešení následků přírodní katastrofy, různých ekonomických problémů; schopnost vlády formulovat a implementovat důležité zákony. V oblasti rozpočtů jde např. o skladbu veřejných výdajů apod. Do tohoto ukazatele spadá také hodnocení kvality vysokých škol atd.

Tab. 2. 3: Efektivnost vlády

Země	2004	2002	2000	1998	1996	Poř. 2004	Poř. 1996
ČESKÁ REPUBLIKA	0,63	0,72	0,70	0,72	0,78	8.	3.
ESTONSKO	0,99	0,85	1,00	0,45	0,61	4.	5. - 6.
KYPR	1,02	1,02	1,06	1,35	1,32	2. - 3.	1.
LITVA	0,70	0,65	0,36	0,18	0,06	5.	9.
LOTYŠSKO	0,60	0,70	0,36	0,19	0,04	9.	10.
MAĎARSKO	0,68	0,79	0,78	0,78	0,60	6.	7.
MALTA	1,03	1,20	0,86	0,89	1,27	1.	2.
POLSKO	0,47	0,64	0,38	0,86	0,63	10.	4.
SLOVENSKO	0,67	0,43	0,28	0,08	0,28	7.	8.
SLOVINSKO	1,02	0,89	0,82	0,68	0,61	2. - 3.	5. - 6.

Zdroj: Governance Matters I, II, III, IV (1998 – 2004)

Jak je vidět z Tabulky 2. 3 kopíruje vývoj tohoto ukazatele vývoj hodnocení ukazatele politická stabilita. Pouze stabilní a silná vláda může bez větších problémů prosazovat hospodářská opatření a poskytovat kvalitní služby. Důvodem snížení hodnocení je i sílící byrokratický aparát, jelikož přestože se vláda zavázala ke snižování počtu úředníků, došlo pouze k jejich přesunu nebo dokonce k nárůstu. Tady spatřuji určitý vliv spojený se vstupem do Evropské unie. Samozřejmě nelze tvrdit, že počet úředníků vzrostl 1. května 2004, ale určitá souvislost zde nepochybně je.

Kvalita regulací

Tento ukazatel bude z hlediska působení vlivu Evropské unie bezpochyby zajímavý. Jak již bylo uvedeno výše zajímá se o vládní politiku samotnou. Objektem zájmu jsou překážky trhu, jako např. regulace cen či neadekvátní bankovní dozor, ale také překážky zahraničního obchodu a rozvoje podnikání, dále účinnost ochrany hospodářské soutěže apod.

Konkrétní dotazy se soustřeďují na míru regulace exportu a importu; diskriminační tarify, nekalé konkurenční praktiky, nepřiměřenou ochranu odvětví či podniků, vládní intervence, regulace přímých zahraničních investic a bankovního trhu. Dalšími oblastmi jsou environmentální regulace, tíživost administrativních předpisů, velikost nákladů při založení firmy, apod. Samozřejmě nesmíme zapomenout na celkovou obchodní politiku a politiku trhu práce.

Ač by se dalo předpokládat, že v této oblasti bude vliv Evropské unie značný, není tomu tak. Hodnoty pro Českou republiku se po prudkém zhoršení v roce 1998, dokonce mírně zlepšily. Je to zřejmě dáno tím, že v souvislosti se vstupem do Evropské unie se kvalita regulací příliš neměnila, ale byla přijata řada zákonů, které tyto regulace upravují. Pokud jde o oblast zahraničního obchodu bezpochyby zde působí kladný efekt přistoupení, což se v letošním roce 2005 ukáže také v obchodní bilanci České republiky. Také v oblasti trhu práce došlo k určitým změnám, byla přijata nová podoba Zákoníku práce, i když není považována za příliš šťastnou. Dá se ovšem očekávat, že do budoucna se bude tento ukazatel dále zlepšovat.

Právní řád

Tento ukazatel zahrnuje některé indikátory měřící rozsah důvěry ve společenský právní systém (dopad kriminality, efektivnost a předvídatelnost soudnictví, kvalitu a

vymahatelnost zákonů). Dohromady tyto indikátory představují míru úspěchu společnosti jako takové při tvorbě podmínek pro ekonomický a sociální rozvoj prostředí, které funguje na základě transparentního a předvídatelného práva a jeho ochrany.

Pokud si máme uvést příklady konkrétních oblastí, kterými se tento ukazatel zabývá, potom to jsou organizovaná kriminalita, rychlost a transparentnost soudních procesů, nezávislost justice, kvalita policie, praní špinavých peněz v bankovním sektoru, zneužití insider tradingu, frekventovanost nezákonného financování politických stran apod.

Tab. 2. 4: Právní řád

Země	2004	2002	2000	1998	1996	Poř. 2004	Poř. 1996
ČESKÁ REPUBLIKA	0,69	0,69	0,89	0,62	0,64	6.	2.
ESTONSKO	0,91	0,78	0,71	0,54	0,35	3.	6.
KYPR	0,85	0,81	0,99	0,88	0,61	4. - 5.	3.
LITVA	0,60	0,45	0,25	0,19	-0,15	7.	10.
LOTYŠSKO	0,48	0,42	0,24	0,08	0,19	10.	7.
MAĎARSKO	0,85	0,84	0,84	0,78	0,66	4. - 5.	1.
MALTA	1,23	0,74	0,74	0,69	0,04	1.	9.
POLSKO	0,51	0,62	0,62	0,57	0,46	8.	5.
SLOVENSKO	0,49	0,30	0,30	0,13	0,12	9.	8.
SLOVINSKO	0,93	0,87	0,87	0,91	0,52	2.	4.

Zdroj: Governance Matters I, II, III, IV (1998 – 2004)

Nejlepšího hodnocení v této kategorii dosáhla Česká republika v roce 2000 a od té doby vývoj stagnuje. Důvodem mírného zhoršení a následné stagnace může být nepřijetí některých důležitých zákonů, jejich neustálé odkládání (zákon o střetu zájmů, novelizace zákona o veřejných zakázkách) a prakticky neměnná situace v oblasti rychlosti a kvality soudnictví. Jedním z hlavních důvodů může být také častá výměna ministrů spravedlnosti. Tento vládní post patří po ministerstvu zdravotnictví k dalšímu resortu současné vlády, kde dochází k nejčastějším změnám na postu nejvyšším. Tímto střídáním je narušena kontinuita prosazování změn, které by vedly ke zlepšení situace v soudnictví. Z pohledu vstupu do Evropské unie by se dalo očekávat, že právě implementace *acquis communautaire* do právního řádu přinese určité zlepšení. Z pohledu tohoto ukazatele GM tomu tak však není.

Kontrola korupce

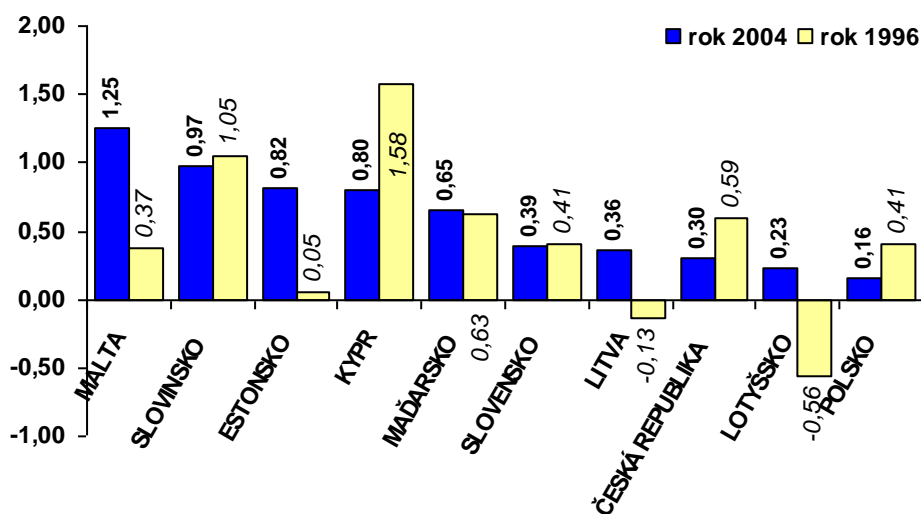
Poslední ukazatel, který je označován jako kontrola korupce, měří vnímání korupce, které se běžně popisuje jako výkon veřejné moci za účelem soukromého zisku. Přes tento přímočarý pohled se konkrétní stav korupce měřený pomocí různých zdrojů poněkud liší. Její rozsah začíná „příplatkem za provedení úkonu“ pokračuje účinky korupce na podnikatelské prostředí, a může končit „velkou korupcí“ na politické scéně nebo tendencí vybrané společnosti k účasti na „převzetí moci ve státě“. Výskyt korupce je často projevem nedostatku uznání jak ze strany korupčníka (obvykle soukromé osoby nebo firmy) tak ze strany poškozeného (obvykle veřejného činitele nebo politika) k pravidlům, podle kterých se jejich vzájemné působení řídí. Korupce tudíž podle této definice představuje selhání řídicí moci.

U tohoto ukazatele je nutno poznamenat, že nebyla použita data, které shromažďuje Transparency International⁹⁷ k sestavení indexu vnímání korupce – CPI. Podle autorů je toto

⁹⁷ Transparency International (TI) je nejznámější mezinárodní nevládní organizací v oblasti měření a boje proti korupci. Vznikla v roce 1993 v Berlíně a jejím zakladatelem je Peter Eigen, bývalý ředitel Světové banky ve východní Africe. TI má mnoho poboček, nazývaných National Chapters. Zpočátku

zbytečné, neboť CPI samotné je tvořeno agregací mnoha individuálních zdrojů, které jsou již zahrnuty v šetřeních použitých k sestavení ukazatele GM 6.

Graf 2. 1: Hodnoty ukazatele kontrola korupce v letech 1996 a 2004



Zdroj: Governance Matters IV, 2004

Jestliže v roce 1996 byla hodnota ukazatele kontroly korupce pro Českou republiku 0,59 a na Slovensku 0,41, potom v roce 2004 je to pouhých 0,3 v České republice a 0,39 na Slovensku. Došlo zde tedy k výraznému zhoršení. Jako problémové může být vnímáno nepřijetí zákonů o střetu zájmů, který už 3 roky čeká na své schválení. Zákon o veřejných zakázkách sice schválen byl, ale bohužel v poněkud modifikované podobě než v jaké byl předkládán a díky řadě pozměňovacích návrhů s ním nakonec původní předkladatel nebyl vůbec spokojen. V současné době se projednává jeho novela. Také antikorupční opatření současné vlády poněkud pokulhávají. Můžeme říci, že pokud se vyskytne nějaká větší aféra týkající se korupce, zřizuje se vyšetřovací komise, který však jen zřídka předloží nějaké výsledky svého šetření a v tichosti po určité době zanikne. S rostoucím byrokratickým aparátem, který je z velké části ospravedlňován právě vstupem České republiky do Evropské unie, roste také příležitost pro korupci.

Problémy ovšem nelze hledat pouze v právní a trestní oblasti, protože ta neřeší příčiny, nýbrž následky. Největší úkol boje proti korupci leží na samotných občanech. Neboť pokud jsou ochotni tento jev v tichosti tolerovat, a pouze si na jeho rozšíření stěžovat, těžko dojde k nějakému zlepšení.

Závěr

Pokud bychom měli celkově zhodnotit postavení České republiky v rámci přistoupivších zemí, musíme konstatovat, že došlo ke zhoršení její pozice. K největšímu pokroku ve všech dílčích ukazatelích došlo na Maltě, která také jako jediná převyšuje průměr

působily tyto pobočky jen ve vyspělých státech. Později docházelo k jejich zřizování v rozvojových zemích a v neposlední řadě také v zemích bývalého východního bloku. V České republice vznikla TI jako občanské sdružení v roce 1998.

EU-25. Prakticky ve všech sledovaných oblastech se v roce 2004 umístila na první příčce.

Ačkoliv Česká republika měla v rámci těchto 10 zemí nejlepší startovací pozici, zdá se, že jí plně nevyužila. V roce 1996 se umísťuje v první polovině našeho žebříčku na předních místech, ale v roce 2004 padá do druhé poloviny. Dle mého názoru je to způsobeno několika faktory. Česká republika byla od začátku vnímána jako relativně stabilní demokratická země s dobrými výchozími podmínkami pro hospodářský růst a očekávalo se, že bude na svém prostředí dále pracovat. Bohužel k tomu však nedošlo. Očekávání byla příliš vysoká, protože tvrdá data hovořila ve prospěch České republiky, ale ukazatel Governance Matters je tvořen na základě dat měkkých, tudíž se zde jasně musela projevit nesplněná očekávání. Naproti tomu v řadě dalších ekonomik se očekávala situace daleko horší a ve většině případů skutečně horší byla. Tudíž přesto, že nedošlo k výraznému zlepšení ukazatelů tvrdých dat, byla situace vnímána jako výrazné zlepšení.

Pokud jde o souvislost vstupu České republiky do EU a změnou hodnocení v rámci ukazatelů GM, tato se příliš nepotvrdila. Přínosy v právním rámci a kvalitě regulací jsou jistě nepopiratelné, ale bohužel nebyly tak markantní vzhledem k určitému zpoždění, se kterým byly zaváděny do praxe. U hodnocení kontroly korupce dokonce dochází k jistým rozporům neboť zatímco podle GM se u nás situace zhoršuje, ukazatel vnímání korupce (CPI) zveřejňovaný Transparency International se mírně zlepšil. Důvodem je zřejmě načasování průzkumu, neboť názory respondentů na tuto problematiku jsou ovlivňovány každým dnem a to převážně médii.

Literatura

- [1.] KAUFMANN, D., KRAAY, A.: *Growth without Governance*. The World Bank, 2002 [online]. [Cit. 8. 9. 2005]
<<http://info.worldbank.org/etools/docs/library/17583/growthgov.pdf>>
- [2.] KAUFMANN, D., KRAAY, A., MASTRUZZI, M.: *Governance Matters III: Governance Indicators form 1996-2002*. The World Bank Policy Research Working Paper No. 3106 [online]. [Cit. 8. 8. 2005]
<<http://info.worldbank.org/etools/docs/library/17572/govmatters3.pdf>>
- [3.] KAUFMANN, D., KRAAY, A., AND MASTRUZZI, M.: *Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996-2004* [online]. [Cit. 8. 9. 2005]
<http://siteresources.worldbank.org/INTRES/Resources/469232-1107449512766/GovMattersIV_main.pdf>
- [4.] KAUFMANN, D., KRAAY, A., ZOIDO-LOBATÓN, P.: *Governance Matters*, The World Bank Policy Research Working Paper No. 2196, 1999 [online]. [Cit. 8. 9. 2005]
<http://info.worldbank.org/etools/docs/library/17600/govmatrs.pdf>
- [5.] KLVAČOVÁ, E.: *Vstup do Evropské unie: oslabení, nebo posílení národního státu?* Professional Publishing, Praha, 2003. ISBN 80-86419-55-X
- [6.] *Ročenka HN 97*
- [7.] *Ročenka HN 98*
- [8.] *Ročenka HN 99*. . Economia, a. s., Praha, 1999. ISBN 80-85378-13-2
- [9.] *Ročenka HN 2000*, Economia, a. s., Praha, 2000. ISBN 80-85378-48-5
- [10.] *Ročenka HN 2001*, Economia, a. s., Praha, 2001. ISBN 80-85378-49-3
- [11.] *Ročenka HN 2002*, Economia, a. s., Praha, 2002. ISBN 80-85378-40-X

- [12.] *Ročenka HN 2003*, Economia, a. s., Praha, 2003. ISBN 80-85378-52-3
- [13.] *Ročenka HN 2004*, Economia, a. s., Praha, 2004. ISBN 80-85378-22-1
- [14.] *Ročenka HN 2005*, Economia, a. s., Praha, 2005. ISBN 80-85378-23-X
- [15.] TRANSPARENCY INTERNATIONAL, *Kniha protikorupčních strategií*. Praha: Transparency International Česká republika, 2000
- [16.] TRANSPARENCY INTERNATIONAL, *Data k indexu CPI 2004* [online]. [Cit. 9. 9. 2005] <<http://www.transparency.org/cpi/2004/cpi2004.en.html#cpi2004>>
- [17.] TRANSPARENCY INTERNATIONAL, *Metodologie CPI* [online]. [Cit. 9. 9. 2005] <http://www.transparency.org/cpi/2004/dnld/method_note_en.pdf>
- [18.] WORLD ECONOMIC FORUM, *The Global Competitiveness Report 2004 – 2005*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland , 2004
- [19.] WORLD ECONOMIC FORUM, *Základní údaje o organizaci* [online]. [Cit. 10. 9. 2005] <<http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Our+Organization>>

Kontakt

Ing. Eva Jiráková
Ekonomická fakulta
VŠB-TUO
Sokolská 33
701 21 Ostrava
E-mail: eva.jirakova@vsb.cz
Tel.: +420596992328

PRÁVO MEDZINÁRODNÝCH EKONOMICKÝCH VZŤAHOV

Tento príspevok sa zaoberá pododvetvím medzinárodného verejného práva, ktoré obsahuje právnu úpravu medzinárodných ekonomických vzťahov. Toto pododvetvie medzinárodného verejného práva sa označuje ako medzinárodné ekonomické právo (z anglického international economic law) alebo medzinárodné hospodárske právo (z nemeckého Wirtschaftsvölkerrecht). Vzhľadom k istej averzii k pojmu hospodárske právo, ktorý sa používal vo veľkej miere v minulosti (aj keď v celkom inej súvislosti; a používa sa dodnes). Prikláňam sa k používaniu pojmu medzinárodné ekonomické právo.

Predmetom medzinárodného ekonomického práva je, ako už bolo uvedené, právna úprava medzinárodných ekonomických vzťahov. Podľa viacerých publikácií upravuje medzinárodné ekonomické právo najmä tieto štyri oblasti:

1. úprava medzinárodného obchodného systému,
2. medzinárodné finančné (a menové) právo,
3. medzinárodné právo rozvoja a
4. právo medzinárodných investícií⁹⁸.

Medzinárodné ekonomické právo sa tiež zaoberá problematikou medzinárodných organizácií, ktorých predmet súvisí s medzinárodnými ekonomickými vzťahmi. Ide o rôzne ekonomické integračné zoskupenia ako sú zóny voľného obchodu či colné únie. Príkladov takýchto organizácií je pomerne dosť. Či už naše Európske spoločenstvo, Európsky hospodársky priestor, Európska dohoda o voľnom obchode, ale aj Severoamerická dohoda o voľnom obchode (NAFTA), Africká únia, Hospodárske spoločenstvo západoafrických štátov.

Keď hovoríme o medzinárodnom ekonomickom práve, je okrem vymedzenia jeho predmetu spomenúť jeho vzťah k iným odvetviám práva a najmä negatívne vymedziť predmet medzinárodného ekonomického práva voči medzinárodnému právu súkromnému a obchodnému.

Ako už bolo uvedené, medzinárodné ekonomické právo je pododvetvím medzinárodného verejného práva. S medzinárodným právom verejným má teda spoločných mnoho prvkov, ako sú pramene práva a predmet právnej úpravy. Keďže medzinárodné ekonomické právo je len “podmnožinou” medzinárodného verejného práva, upravuje

⁹⁸BALÁŠ, Vladimír, ŠTURMA, Pavel: cit. dielo, s. 12.

medzinárodné ekonomické právo len časť právnych vzťahov upravených medzinárodným verejným právom. Medzinárodne verejnú právo a vnútroštátne právo sa považujú za dva viac či menej samostatné právne systémy, ktorých vzájomné vzťahy nemožno porovnávať tak, ako možno porovnávať vzájomné vzťahy právnych odvetví v rámci vnútroštátneho práva (napríklad občianske právo k trestnému právu, ústavné právo k obchodnému právu atď.) pričom záleží od filozofického zamerania toho ktorého autora, koľko samostatnosti uzná pre každý z týchto systémov⁹⁹. Vzťah medzi vnútroštátnym a medzinárodným právom je už po celé stáročia poznačený napätím vyplývajúcim zo značných odlišností týchto právnych systémov. Dôležité pritom je, že vnútroštátne právo upravuje “svoje” právne vzťahy relatívne nezávisle od medzinárodného práva a obdobne medzinárodné právo upravuje “svoje” právne vzťahy relatívne nezávisle od vnútroštátneho¹⁰⁰. V tejto súvislosti je dôležité poznamenať, že medzinárodné ekonomické právo (rovnako ako medzinárodné právo) v zásade neupravuje právne vzťahy, ktoré upravuje vnútroštátne právo. To vidno najmä vo vzťahu medzinárodného ekonomického práva a medzinárodného práva súkromného a obchodného. Medzinárodné právo súkromné aj medzinárodné právo obchodné sa považujú za odvetvia vnútroštátneho práva, nie sú teda súčasťou medzinárodného verejného práva. Medzinárodné právo súkromné a do značnej miery aj medzinárodné právo obchodné obsahujú úpravu právneho režimu právnych vzťahov s tzv. cudzím prvkom. Samotné medzinárodné právo súkromné (obchodné) pritom spravidla tento právny vzťah nerieši, iba kolíznou normou odkazuje na príslušnú vnútroštátnu právnu normu príslušného práva. Aj v medzinárodnom práve obchodnom sa však vyskytujú právne normy, ktoré priamo upravujú právne vzťahy. Na rozdiel od medzinárodného ekonomického práva však upravujú spravidla právne vzťahy medzi vnútroštátnymi subjektami práva pri ich obchodnej činnosti. Tým sa podstatne medzinárodné právo obchodné podstatne odlišuje od medzinárodného ekonomického práva, ktoré upravuje predovšetkým právne vzťahy vyplývajúce z medzinárodných ekonomických vzťahov medzi štátmi.

Samozrejme hoci je teoreticky možné nájsť vyššie uvedené hranice medzi jednotlivými právnymi odvetvami resp. medzi systémom medzinárodného práva a vnútroštátnym právom, nemožno nevidieť, že v skutočnosti hranica nie je vždy až taká ostrá a že nevyhnutne dochádza aj k presahom medzi jednotlivými právnymi odvetvami. Napriek

99TOMKO a kol.: Medzinárodné verejnú právo. Bratislava, 1998, Obzor, s. 29 – 31.

100Nezávislosť medzinárodného práva a vnútroštátneho práva treba chápať naozaj len ako relatívnu nezávislosť ovplyvnenú takými skutočnosťami ako zásada pacta sunt servanda, ktorá sa musí dostatočne premietnuť do vnútroštátneho práva alebo skutočnosť, že medzinárodné právo existuje predovšetkým medzi štátmi a teda musí primerane rešpektovať právne poriadky jednotlivých štátov.

tomu možno medzinárodné ekonomické právo považovať za dostatočne ohraničený súbor právnych noriem a právnych inštitútov, aby sa im mohla venovať veda ako relatívne samostatnému pododvetviu medzinárodného práva.

Medzinárodné ekonomické právo nie je žiadnym novým súborom a systémom právnych noriem v rámci medzinárodného verejného práva. Niektorí autori tvrdia, že medzinárodné ekonomické právo sa vyformovalo ako relatívne samostatné pododvetvie medzinárodného verejného práva až v 20. storočí¹⁰¹. Takéto názory možno označiť ako historickooptimistické a je ťažké ich dokázať. Aj keď je pravdou, že ťažko možno dokázať aj názory o podstatne dlšom trvaní existencie medzinárodného ekonomického práva ako relatívne samostatného súboru právnych noriem.

V podmienkach Slovenskej republiky sa medzinárodnému ekonomickému právu doteraz veľká pozornosť nevenovala. Zatiaľ na Slovensku niet samostatnej učebnice tejto bezpochyby zaujímavej oblasti a na žiadnej právnickej fakulte na Slovensku niet ani samostatného predmetu, na ktorom by sa medzinárodné ekonomické právo vyučovalo. Podobne takýto predmet zatiaľ niet ani na žiadnej inej vysokej škole alebo fakulte v Slovenskej republike. V tejto oblasti sú ďalej v Českej republike, kde sa medzinárodné ekonomické právo na niektorých fakultách vyučuje, ďalej. Dnes, v čase, keď sa v Slovenskej republike, ako súčasť Európskej únie a Európskeho hospodárskeho priestoru, zintenzívňujú medzinárodné ekonomické vzťahy (v záujme priblíženia sa výkonnosti slovenskej ekonomiky výkonnosti vyspelých európskych ekonomík a americkej ekonomiky), stáva sa skúmanie problematiky medzinárodného ekonomického práva stále zaujímavejším.

O niečo lepšie pochopiteľná sa stane potreba štúdia medzinárodného ekonomického práva, keď uvedieme príklady svedčiace o užitočnosti poznania tohto (pod)odvetvia práva. Ide o známy prípad sporu medzi Československou obchodnou bankou a Slovenskou republikou. Sporom sa zaoberalo Medzinárodné stredisko pre ochranu investícií so sídlom v New Yorku. ČSOB žalovalo Slovenskú republiku za porušenie tzv. konsolidačnej zmluvy medzi Slovenskou republikou a Českou republikou z roku 1993. Stredisko rozhodlo, že Slovenská republika je povinná zaplatiť ČSOB 24,7 mld. korún.

101BALAŠ, Vladimír, ŠTURMA, Pavel: Kurs mezinárodního ekonomického práva. Praha 1997, C. H. Beck, s. 2.

Použitá literatúra

BALAŠ, Vladimír, ŠTURMA Pavel: Kurs mezinárodního ekonomického práva. Praha, 1997, C. H. Beck.

TOMKO Ján a kol.: Medzinárodné verejné právo. Bratislava, 1988, Obzor.

ČEPELKA Čestmír, ŠTURMA Pavel: Mezinárodní právo veřejné. Praha, 2003, Eurolex Bohemia.

KUČERA Zdeněk, PAUKNEROVÁ Monika, RŮŽIČKA Květoslav, ZUNT Vladislav: Úvod do práva mezinárodního obchodu. Dobrá Voda u Pelhřimova, 2003, vydavatel Aleš Čeněk.

TOMKO Ján, VALENTOVIČ Zoltán: Medzinárodné právo súkromné a procesné (všeobecná časť). Bratislava, 1978, Univerzita Komenského v Bratislave.

CÚTH Juraj a kol.: Medzinárodné obchodné právo. Bratislava, 1983, Obzor.

INŠTITUCIONALIZÁCIA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV
AKO METÓDA NEVOJENSKÉHO RIEŠENIA BEZPEČNOSTNÝCH
PROBLÉMOV

V tomto texte by som sa rád venoval téme inštitucionalizácie ako jednému z nevojenských prostriedkov na riešenie bezpečnostných problémov vo vzťahoch medzi štátmi. Cieľom je poukázať – najmä v teoretickej rovine – na výzvy, ktoré proces inštitucionalizácie v oblasti bezpečnosti obnáša, jeho prínosy a riziká a bližšie sa na tieto pozrieť na príklade niekoľkých najznámejších inštitúcií.

V prvom rade je potrebné ujasniť si, čo budeme pod pojmom „inštitúcia“ rozumieť. V tom najširšom chápaní je inštitúciou akákoľvek organizácia, spoločnosť alebo korporácia, ktorá má verejný charakter. Podľa lexikónu slovenského jazyka ide o súbor osôb, organizačných foriem, materiálnych prostriedkov určený na verejnoprospešnú činnosť, ustanovizeň. V oblasti medzinárodných vzťahov je (Keohane) inštitúcia komplexom pravidiel a noriem, identifikovateľných v čase a priestore, prípadne (Mearsheimer) sú to pravidlá, ktoré určujú spôsoby, ktorými štáty spolupracujú a súťažia, stanovujú prijateľné spôsoby správania sa štátu a zakazujú tie neakceptovateľné. Tu hneď vidíme základný rozdiel medzi medzinárodnou integráciou a inštitucionalizáciou. Zatiaľčo integrácia je proces, ktorý sa dá ohraničiť v čase (minimálne jeho začiatkom, napr. pri istých dejinných míľnikoch – EÚ), deje sa za istým – zvyčajne širšie koncipovaným – cieľom a je evidentný jeho vývoj (má svoju vlastnú dynamiku), pod inštitucionalizáciou rozumieme skôr zhmotnenie integrácie, jej konkrétne vyjadrenie a projekciu v byrokratických postupoch, procesoch, vnútroinštitucionálnych vzťahoch a pravidlách. Integráciu je preto nutné chápať oveľa širšie ako inštitucionalizáciu – na základe vyššie uvedeného je integrácia normatívnym vyjadrením medzištátnych vzťahov, popisom spoločných cieľov, hodnôt a spôsobov, akým ich chcú štáty zúčastňujúce sa na integrácii dosiahnuť. Tieto zvyčajne bývajú zhrnuté v rôznych slávnostných vyhláseniach, deklaráciách, manifestoch, či chartách, ustanovujúcich medzinárodnú organizáciu, vznikajúcu pre účely integrácie. Na druhej strane inštitucionalizácia je konkrétnym rozvíjaním týchto cieľov; inštitúcia je pozitívnym popisom medzištátnych vzťahov v rámci integračného zoskupenia, je popisom

vnútorného fungovania tejto formy medzištátnej spolupráce na úrovni základných procesov, má detailný a obvykle vysoko expertný charakter a – ako to uvádza Keohane (pozri vyššie) – riadi sa práve normami, dohodnutými v počiatkoch integračných snažení, resp. ich neskoršími zmenami. Tento základný rozdiel je evidentný, keď porovnáme GATT a WTO. Zatiaľčo WTO je klasickou medzinárodnou organizáciou spĺňajúcou kritériá na MO kladené (členstvo, funkcia, vlastné orgány), GATT aspekt integrácie nenapĺňala – išlo o sústavu pravidiel, ktorými sa signatárske štáty riadili pri vzájomných obchodných vzťahoch a bola chápaná ako klasická medzinárodná zmluva¹. Lisa Martin, profesorka Harvardskej Univerzity, GATT jednoznačne identifikuje ako medzinárodnú inštitúciu „roky existujúcu bez výhod organizácie k nej pripojenej“².

Podme však ďalej – po týchto podstatných črtách, ktoré odlišujú inštitúciu a proces inštitucionalizácie od procesov integračných prejdime k charakteristike úlohy medzinárodných inštitúcií.

Už citovaný Robert Keohane tvrdí, že medzinárodné inštitúcie slúžia na uľahčenie spolupráce tým, že znižujú transakčné a informačné náklady. Inými slovami úlohou inštitúcií je stelesňovať normy a pravidlá a tým vnášať do medzinárodných vzťahov viac istoty a predvídateľnosti. Toto je hlavný faktor, ktorý vstupuje do riešenia akýchkoľvek rozporných situácií medzi členmi rovnakej medzinárodnej organizácie a teda je hlavnou funkciou inštitúcií, znižujúcou možnosť eskalácie konfliktu. Znižovanie transakčných nákladov funguje na základe Paretovho optima. Toto je síce vo všeobecnosti brané ako ekonomické pravidlo, avšak jeho aplikácia siaha aj do oblasti politických teórií (napr. teória hier). Motiváciou pre štáty na začatie inštitucionalizácie svojich vzájomných vzťahov (a pre ich organizáciu vo všeobecnosti) je dosiahnutie spomínaného Paretovho optima, čo je stav, kedy už žiadny ďalší vzájomný úžitok pre štáty v ich interakciách nie je možný – akýkoľvek zisk pre jeden štát tu automaticky znamená stratu pre toho druhého (druhých).

Vzájomná výmena (pokiaľ možno už na hranici optima) v rámci organizácie sa potom deje na základe pravidla o znižovaní informačných nákladov. Inštitúcie poskytujú informácie o preferenciách, záujmoch a správaní sa toho druhého a sú spôsobom, akým sa dá upevniť dosiahnutý stav (rovnováhy). Atmosféra vzájomnej nedôvery, vznikajúca na základe vžitých stereotypov, nedostatku informácií a neochote (alebo nedostatku kapacít) ich získať v plnej šírke o všetkých zainteresovaných stranách tu teda stráca priestor. Medzinárodné inštitúcie menia spôsob správania sa štátov pri ich snahe o zlepšenie svojho postavenie na medzinárodnej scéne pomocou zmeny ich

stratégií a presvedčenia, čím vlastne menia pravidlá hry.

Rád by som sa venoval aj druhej časti mojej témy – medzinárodnej bezpečnosti. Dovolím si ju, pre potreby tejto krátkej práce, zredukovať na problematiku konfliktu v medzinárodných vzťahoch. Bezpečnostné problémy v tejto práci chápem totiž najmä ako konflikt, a pretože podľa Keohanea – ako už bolo uvedené vyššie – majú inštitúcie za cieľ znižovať transakčné a informačné náklady, ich podstatnou úlohou pri riešení bezpečnostných problémov je zlepšovanie (zintenzívňovanie) interakcií medzi členmi organizácie a teda prevencia konfliktov.

Podľa stránky „Conflict Resolution Information Source“

(<http://www.crinfo.org/>) existuje spolu deväť fáz vývoja konfliktu, z ktorých každá je vhodná na riešenie iným aktérom. Vo väčšine fáz konfliktu (latentný konflikt, jeho

1 Bližšie pozri Lipková, L.: Medzinárodné hospodárske vzťahy, s. 153 - 177

2 Lisa L. Martin: An Institutionalist View: International Institutions and State Strategies

vynorenie sa, eskalácia a inštitucionalizácia, de-eskalácia, vyjednávania, fáza dohody, peacebuilding) je úloha medzinárodných inštitúcií úlohou komplementárnou až substitučnou s úlohami jednotlivých členských štátov. Je len niekoľko akútnych situácií, ktoré vyžadujú priamu intervenciu vlád či štátov, pre neschopnosť medzinárodných organizácií riešiť ich, ktorá im je daná (viď nižšie): patová situácia a fáza zlyhania snáh o mierové riešenie (do istej miery by sa sem v prípade niektorých kríz mohli presunúť fáza vyjednávania, eskalácie a inštitucionalizácie konfliktu).

Na svete je v súčasnosti mnoho oblastí, ktoré predstavujú bezpečnostnú výzvu tak pre medzinárodné spoločenstvo, ako aj pre medzinárodné vzťahy v ich inštitucionalizovanej podobe z hľadiska ich nestability a schopnosti vyvolať konflikt (alebo priamo sa nachádzajúce vo fáze latentného konfliktu). Veľkým problémom tu ostáva nielen vzťah medzi miestnymi inštitúciami a ich členmi, ale aj vzájomné vzťahy medzi členmi jednej (regionálnej) organizácie a nečlenmi. Členovia majú jasné výhody z členstva plynúce (inak by sa, samozrejme, neunúvali stať sa jej členmi) a takisto majú právo hlasovať o, alebo dokonca (väčšinou) vetovať prjímanie nových členov. Zvýhodnením jednej skupiny na úkor inej ale dochádza k poškodzovaniu nečlenských štátov (NAFTA – USA preferujúce vo svojich hospodárskych vzťahoch Mexiko a tým poškodzujúce krajiny Karibskej oblasti) a vytvára sa: a) napätie a nedôvera vo vzťahoch medzi členmi a nečlenmi (viď NATO – Varšavská zmluva) – tieto môžu byť prekonané spoluprácou a postupným včlenením ďalších krajín, avšak nie v prípade ideologických, politických,

náboženských a iných základných rozporov (tu je skôr tendencia k ďalšej polarizácii); b) tlak na vstup nových štátov a rozšírenie oblasti prosperity, resp. výhod aj na iné štáty; c) tlak na ďalšiu inštitucionalizáciu vzťahov v regióne a vznik nových (konkurenčných) zoskupení (znovu NATO – VZ).

Ergo, vznik inštitucionalizovanej formy spolupráce v konfliktnej oblasti (napr. Stredný východ) by bol s veľkou pravdepodobnosťou vnímaný ako ohrozenie záujmov štátov mimo vzniknutého bloku. Ak by došlo k stabilizácii vo vzťahu Izraela a Palestíny vo forme nadštátnej spolupráce stelesnenej v akejsi inštitúcii (akéhokoľvek charakteru), takmer určite by to ostatné štáty v oblasti nepriateľsky naladené k židovskému štátu vnímali ako hrozbu pre svoje ekonomické, ale najmä politické záujmy. Vznikol by tu tlak na úpravu vzťahov s Izraelom do podoby, aká by vznikla medzi Izraelom a Palestínou a tým i tlak na negovanie procesu inštitucionalizácie medzi týmito dvomi subjektami (napr. prostredníctvom vytvárania atmosféry nedôvery medzi oboma aktérmi, rozpútavania starej nevraživosti, a podobne). Umelé vytváranie medzištátnych inštitúcií po vzore EÚ 50. rokov a v duchu tzv. inštitucionálneho dizajnu je preto v niektorých oblastiach neželateľné a takmer nemysliteľné, ak nie nemožné. Ide najmä o oblasti, ktoré charkterizujú rozpory spomínanej ideologickej, či náboženskej podstaty (politické príčiny sú, ako ilustruje vývoj vzťahov Francúzka a Nemecka, prekonateľné – aj keď s ťažkosťami). Problémom všetkých medzinárodných organizácií je ich autorita. Do akej miery dokážu inštitúcie zabezpečiť zastavenie bojov? Majú prostriedky, ktoré môžu nezávisle, na základe vlastného uváženia použiť na presadenie svojej vôle proti vôli jej člena / členov? Majú vôbec vôľu niečo takéto robiť? Inštitúcie ako také podliehajú mnohým paradoxom, ktoré sťažujú ich pozíciu tak v očiach vlád, ako i verejnosti. Väčšina inštitúcií sa všemožne snaží udržať si nezávislosť. Máloktojej sa to tvárou v tvár sile jednotlivých mocností podarí zároveň s plnením svojich povinností. Veľmi napätý je napríklad vzťah OBSE / Rusko v oblasti Kaukazu, kde OBSE čelí veľkému tlaku zo strany ruských orgánov, monitorujúc oblasť. Toto teritórium je

výborným príkladom rozširovania konfliktov v rámci regiónu (tzv. spill-over efekt). Množstvo medzinárodných konfliktov vzniká ako eskalácia alebo prenesenie vnútroštátnych konfliktov na okolité teritóriá. Konflikty, ktoré majú takýto potenciál sú najmä konflikty náboženského či etnického charakteru (Čečensko, Náhorný Karabach). Štáty sú extrémne váhavé pri povoľovaní medzinárodným inštitúciám (aj v prípadoch, že sú ich členmi) vo „vmiešavaní sa“ do svojich vnútorných záležitostí a

pri bezpečnostných otázkach ponímajú k inštitúciám nedôveru. Jednotliví aktéri konfliktu (etnické konflikty – Rwanda, čiastočne etnické konflikty – Kosovo) majú, naopak, oveľa silnejšie tendencie rokovať s vyjednávačmi medzinárodných inštitúcií, čo ich v očiach verejnosti (ale i v ich vlastných) stavia na vyššiu pozíciu, de facto až na pozíciu štátnych (alebo aspoň vládnych) aktérov³. Navyše týmto sami spochybňujú schopnosti štátu riešiť konflikt vo vlastnej rézii a paralyzujú takéto snahy. Je totiž evidentné, že štát zo svojej mocenskej pozície má oveľa lepšie predpoklady na riešenie konfliktu na svojom území ako medzinárodná inštitúcia.

Ďalším rozporom v činnosti medzinárodných inštitúcií je rozpor medzi krátko- a dlhodobými cieľmi inštitúcie, kde krátkodobé ciele vyžadujú vyjednávanie s momentálnymi aktérmi v zóne konfliktu (napr. povstalcami), zatiaľ čo dlhodobé musia sledovať záujmy širokého spektra (väčšinou štátnych) aktérov.

Chýbajúca autorita viedla ku koncu mnohých medzinárodných inštitúcií. Už prvý veľký pokus o ustanovenie akejsi „strážkyne mieru“, Spoločnosti Národov, skončil fiaskom práve pre neschopnosť reálneho pohľadu na potreby organizácie, zabezpečujúcej kolektívnu bezpečnosť. Jej vnútorné procesy boli príliš ťažkopádne, akákoľvek akcia Spoločnosti musela byť schválená väčšinou Zhromaždenia a jednohlasne Radou (podobné problémy sprevádzajú aj dnešnú OSN), čo sa v období existujúcich a aspirujúcich koloniálnych mocností rovnalo prakticky nulovému výsledku. Medzi to málo úspechov, ktoré sa jej prisudzujú (a ktoré svojou povahou priamo spadajú do kategórie nevojenských riešení – najmä vzhľadom na to, že SN žiadne vojská použiť nemohla), patrí riešenie krízy na Alandských ostrovoch (Švédsko / Fínsko), Sliezsko (ČSR / Poľsko), konflikt medzi Gréckom a Bulharskom, Mosul (Turecko / Irak) – všetko konflikty medzi štátmi druhého až tretieho rádu. Spoločnosť na vynútenie svojich rozhodnutí (ak sa k nejakému vôbec dopracovala) mohla v praxi použiť len ekonomické sankcie, ktoré ale štáty neradi dodržiavali. Navyše vždy existovala možnosť obchodovať so štátmi mimo SN (napr. USA). Medzi najväčšie neúspechy SN (okrem neschopnosti zabrániť druhej svetovej vojne) patrí kríza v oblasti Porúria (jej re-industrializácia a znovuvybudovanie nemeckého zbrojného priemyslu ako aj jej obsadenie Francúzskom a Belgickom), obsadenie Mandžuska Japonskom, či invázia Talianska do Etiópie. Spoločnosť Národov nespĺnila svoje základné ciele vtedy, keď to bolo najviac potrebné a za svoju existenciu dokázala zabrániť len marginálnym konfliktom.

Všetko toto je symptomatické pre väčšinu medzinárodných inštitúcií venujúcich sa bezpečnosti. Jedna zo základných metód používaných pri vynucovaní si

dodržiavania pravidiel, tzv. metóda cukru a biča, je pri bezpečnostných organizáciách bez svojej druhej polovice len veľmi málo účinná. Možnosť využitia hrozby silou ako prostriedku na zastrašenie členského štátu pre ne neprichádza do úvahy. Azda jedinými operáciami, kedy členské štáty OSN dokázali zhromaždiť donucovacie prostriedky na presadenie záujmov organizácie, boli operácie v Kórei a v Perzskom 3 v extrémnom prípade to môže viesť až k „uznaniu štátu“, ako sa to stalo v prípade „uznania“

Čečenska organizáciou UNPO (Unrepresented Peoples and Nations Organization) so sídlom v Haagu. Skratka tejto organizácie vzbudila v Čečensku dojem, že uznanie prichádza od OSN (UN), čím sa značne skomplikovala miestna bezpečnostná situácia.

zálive v roku 1991. Skutočná prevencia prostredníctvom hrozby silou je preto zo strany medzinárodných inštitúcií prakticky nedosiahnuteľná a aj to je dôvod, pre ktorý veľká časť mierových rozhovorov v poslednom čase prechádza do rúk významných členských štátov (USA, Rusko, Čína a Veľká Británia / Francúzsko / Nemecko za EÚ).

Inštitucionalizácia medzinárodných vzťahov však každopádne vytvára priestor na vznik nových subjektov vo sfére riešenia konfliktu; predpokladom je, že rôzne fázy vývoja konfliktu (viď vyššie) budú vyžadovať pozornosť rôznych druhov aktérov, od veľmocí s globálnymi záujmami, cez malé štáty v oblasti neaktívne, až po medzinárodné inštitúcie. Už spomínaní „veľkí hráči“ na poli globálnej bezpečnosti vo viacerých lokálnych až regionálnych konfliktoch prenechávajú pole pôsobnosti malým a stredným štátom – mimoriadne úspešným vyjednávačom v mene OSN je bývalý fínsky prezident Martti Ahtisaari. Symbióza, až kooperácia, viacerých typov aktérov v oblasti medzinárodných vzťahov môže pomôcť vyriešiť problém legitimacy, ktorý sa v súčasnosti javí byť obojstranný: inštitúcie majú legitimitu (v rámci svojich členov), ale nemajú reálnu silu konať v prípade potreby zásahu; členské štáty majú schopnosť zasiahnuť, ale nemajú na zásah legitimitu.

Bibliografia:

1. John Gerard Ruggie: Constructing the World Polity: Essays on International Institutionalization
2. Vendulka Kubalkova, Paul Kowert, Nicholas Greenwood Onuf: International Relations in a Constructed World,
<http://books.google.com/books?id=IjNXVikxTr0C&lpg=PA3&pg=PA4&sig=DtKixoirFMookk0tkpjj1Ewx8LE>

3. Lisa L. Martin: An Institutional View: International Institutions and State Strategies, <http://www.people.fas.harvard.edu/~llmartin/biblio.html>
4. István Gyarmati: The Post-Cold War Risks and Challenges in the OSCE Region, http://www.isn.ethz.ch/3isf/Online_Publications/WS5/WS_5B/Gyarmati.htm
5. Andrei Kortunov: International Peacekeeping on the Territory of the Former USSR, <http://wwics.si.edu/subsites/ccpdc/pubs/moscow/3.htm#regional>
6. http://en.wikipedia.org/wiki/League_of_Nations
7. Johnson, P.: Dějiny 20. století, Praha 1991
8. Lipková, E.: Medzinárodné hospodárske vzťahy, Bratislava 2000
9. Krejčí, O.: Mezinárodní politika, Praha 2001

V souvislosti s procesem sjednocování Evropy začíná nabývat na významu problematika fungování jednotného vnitřního trhu EU; cílem je vytvoření takového trhu produktového, trhu finančního a trhu práce, které budou plně funkční a které budou fungovat efektivně. Za tím účelem musí být v prostředí jednotlivých trhů splněna řada podmínek.

U produktových trhů se jedná zejména o odstranění překážek na těchto trzích existujících; konkrétně je zapotřebí zajistit:

- ✓ snížení regulačních aktivit vlád jednotlivých států,
- ✓ liberalizaci sítových odvětví,
- ✓ aktualizaci pravidel hospodářské soutěže a jejich dodržování,
- ✓ snížení a postupné přibližování daňového zatížení jednotlivých výrobců,
- ✓ snížení subvenčních podpor a dotací zejména u zemědělské politiky.

U finančních trhů je nejdůležitější prioritou přetvořit je do takové podoby, která povede k jejich celkovému zefektivnění činnosti a také k jejich větší provázanosti; toho je možno dosáhnout zejména:

- ✓ podporou rizikového kapitálu,
- ✓ realizací daňových opatření s cílem dosažení vyšších úspor,
- ✓ zvýšením důvěryhodnosti bankovního sektoru,
- ✓ podporou přímých zahraničních investic.

V oblasti trhů práce je zapotřebí především zajistit jejich pružnost a zvýšit počet a kvalitu pracovních příležitostí; k tomu je možno dospět především:

- ✓ prostřednictvím aktivní politiky zaměstnanosti,
- ✓ vytvořením rovných pracovních příležitostí pro muže a ženy,
- ✓ podporou tvorby pracovních příležitostí pro ohrožené skupiny průceschopného obyvatelstva (mladiství, absolventi středních a vysokých škol a osoby starší 50 let),
- ✓ podporou tvorby pracovních příležitostí pro osoby se změněnou pracovní schopností.

Z uvedeného je zřejmé, že takto pojatá problematika je značně rozsáhlá a dotýká se širokého spektra ekonomických oblastí a aktivit; proto se v další části svého příspěvku omezím pouze na možnosti zvyšování efektivnosti produktových trhů.

Efektivnost produktových trhů

Jak uvádí Nicodem a Gauner-Leroy (2004), za nejdůležitější opatření, která mohou být využita při reformování produktových trhů (a tím přispět k odstraňování překážek na nich existujících) s cílem zvýšení jejich efektivity lze považovat:

1. Opatření, která umožňují otevírání trhů zboží a služeb, dosud chráněných před konkurencí tarifními nebo právními bariérami. V případě uvolňování tarifních bariér se jedná o celkové uvolňování mezinárodního obchodu, při omezování a odstraňování právních bariér o povšechnou a všeobecnou liberalizaci trhů.
2. Opatření, která umožňují otevírání trhů zboží a služeb, dosud široce chráněných před konkurencí nových technologií resp. nových výrobních postupů striktními regulacemi na vstupu do odvětví, jako je kupř. povolení licencí (nebo souhlas s nimi) nebo netarifními bariérami (jako jsou kupř. rozličné specifické národní regulace).
3. Opatření vedoucí ke zvýšení a prohloubení „přátelského prostředí“ pro podnikání (kupř. zkrácení doby nutné k založení firmy nebo snížení resp. omezení různých administrativních záležitostí a procedur, souvisejících se vznikem firem).
4. Opatření, jejichž cílem je snížení resp. omezení angažovanosti státu v ekonomice, která narušuje efektivnější a pružnější fungování trhů (jako příklad je možno uvést kupř. používání státních subvencí do konkrétních odvětví, dotací pro určité firmy – výrobní obory atd).

Za nejpronikavější formu státní intervence do ekonomické aktivity je považována regulace. Nicoletti a Scarpeta (2003) rozdělují regulační prostředí na dvě velké oblasti:

- Oblast, kde částečnou nebo plnou státní kontrolu nad zdroji či dalšími ekonomickými aktivitami zajišťují soukromí manažeři; v tomto případě se jedná o veřejné případně i státní vlastnictví firem a k regulaci jsou využívány především státní kontrola, cenová omezení, cenová restrikce či jiná omezení možností firmy).
- Oblast soukromého podnikání na domácím trhu, kde se regulace může projevit buď snahou o rozdělení trhu mezi jeho jednotlivé účastníky nebo poskytováním záměrných či neúmyslných výhod při vstupu na trh, příp. právních a regulačních omezení, které se týkají počtu soutěžících na trhu, eventuálně poskytováním neoprávněných výhod některým z nich.

Podíváme-li se na tyto oblasti podrobněji, vidíme, že je možno uvést tři hlavní modely regulace, které jsou pro vysvětlení rozdílů ve výkonnosti jednotlivých zemí relevantní:

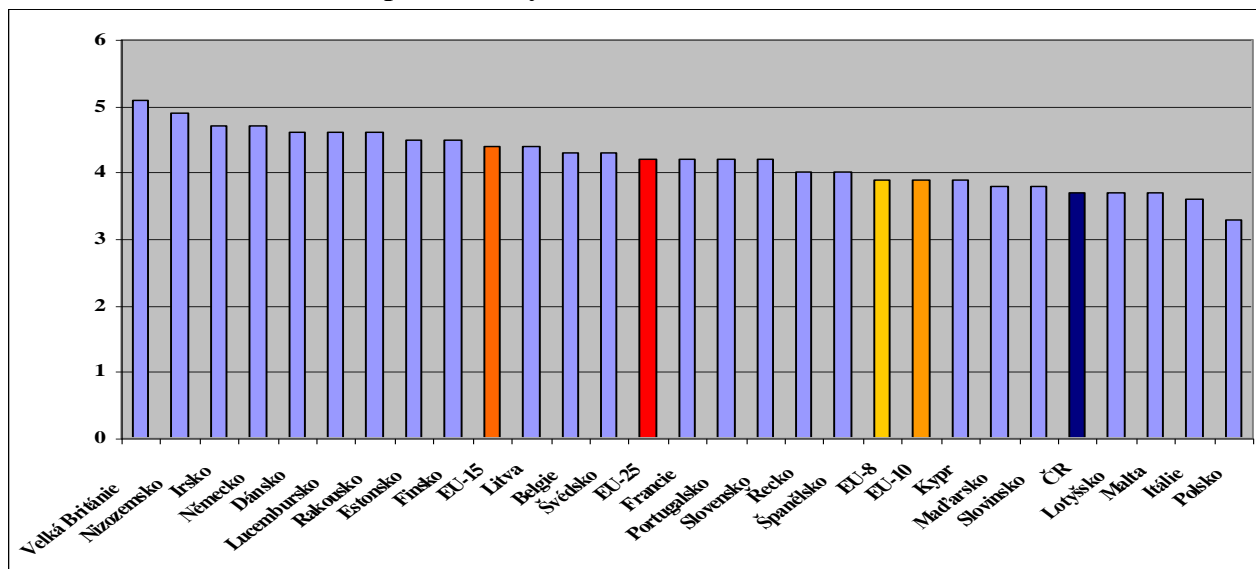
1. specifické regulační intervence, které mohou existovat pouze v určitých zemích (např. v případě existence veřejných nebo státních statků, využití restrikce vstupu na trh nebo cenová kontrola na určitých potenciálně konkurenčních trzích),
2. regulační opatření přijímaná v důsledku existence tržních selhání, která se mohou vyskytovat kdekoli (kupř. bariéry vstupu do odvětví přirozených monopolů nebo rozličné administrativní úkony související se zakládáním firem),
3. regulace za účelem podpory konkurence v síťových odvětvích (kupř. vertikální oddělení nebo cenová omezení), která mezi jednotlivými zeměmi může být značně rozdílná.

V současné době jsou za hlavní oblasti regulace považovány **státní kontrola, bariéry podnikání, bariéry vstupu na trh, ekonomická a administrativní regulace a bariéry spojené s mezinárodním obchodem a investováním.**

Regulační prostředí a jeho síla resp. velikost ovlivňuje ekonomickou úroveň každé země: čím větší je regulace, tím nižší je ekonomický růst. Je zřejmé, že růst výkonnosti zemí se odrazí také v růstu jejich konkurenceschopnosti. Proto byly jednotlivým zemím doporučeny ze strany OECD taková hospodářskopolitická opatření, která by měla napomoci jejich konkurenceschopnost zvýšit. Konkrétně se jedná o:

- redukcí bariér vstupu do síťových odvětví (jako kupř. elektřina, telekomunikace a železnice) především v Dánsku, Francii, Německu, Řecku, Švýcarsku a na Islandu,
- snížení administrativních „břemen“ a překážek při zakládání nových firem zejména v Rakousku, České republice, Řecku, Maďarsku a Turecku,
- zjednodušení administrativních procedur resp. omezení cenové kontroly, protože jsou považovány za regulační zátěž při podnikání (týká se zvláště Belgie, Irska a Nizozemí),
- redukcí rozsahu veřejného vlastnictví hlavně ve Finsku, Maďarsku, Itálii, Norsku, Polsku, Portugalsku, Švédsku a Turecku.

Obr. 1: Celková efektivnost produktových trhů v roce 2004



Pramen: World Economic Forum – Global Competitiveness Report 2004-2005,

Kadeřábková, A. a kol.: Ročenka konkurenceschopnosti CES VŠEM a NOZV NVF 2005

ISBN 80-86730-01-8,

vlastní výpočty.

Výsledky studie OECD (2005) naznačují, že překážky, bránící konkurenci, byly v posledních letech odstraňovány ve všech zemích OECD, a proto se země, ve kterých bylo regulační prostředí silně restriktivní začaly přibližovat zemím s liberálním konkurenčním prostředím. V roce 1998 bylo nejliberálnější regulační prostředí ve Velké Británii, Austrálii, USA, Kanadě, na Novém Zélandu, v Dánsku a Irsku. Naopak, nejpřísnější regulační prostředí existovalo v Polsku, České republice, Řecku, Itálii a v Turecku. V roce 2003 však tyto země zaznamenaly v mnoha případech jeho uvolnění; týká se to zejména Polska, České republiky, Řecka, Itálie, Francie, Mexika, Koreje, Maďarska a Španělska.

Obecně lze říci, že bariéry konkurence mají tendenci být vyšší v zemích, které omezují zahraniční obchod a investice; současně se potvrdilo, že vysoká úroveň státní kontroly a bariéry konkurence jsou spojeny s těžkopádnými administrativními procedurami a s politikou, která omezuje adaptabilitu trhu práce.

Závěrem je třeba zdůraznit, že reformy produktových trhů jsou strukturálními reformami mikroekonomického typu, které mají za cíl zlepšení činnosti produktových trhů zvyšováním konkurence mezi výrobci zboží a služeb. Podle Nicodema a Gauner-Leroye (2004) existují čtyři typy opatření, která mohou být využita v souvislosti s reformami produktových trhů:

1. Opatření, otevírající trhy zboží a služeb, které byly dříve široce chráněny před konkurencí tarifními bariérami (otevírání se obchodu) nebo právními bariérami (liberalizace).
2. Opatření, otevírající trhy zboží a služeb, které byly dříve široce chráněny před konkurencí novinek jakéhokoli původu striktními regulacemi na vstupu, jako je povolení licencí (nebo souhlas s nimi) nebo netarifními bariérami (jako jsou kupř. specifické národní regulace).
3. Opatření ke zvýšení „přátelského prostředí“ při podnikání (kupř. zkrácení doby a snížení nákladů při zakládání firem).
4. Opatření, jejichž cílem je snížení angažovanosti státu v ekonomice protože narušují lepší fungování trhů (jako kupř. státní subvence, dotace atd).

Literatura:

1. NICOLETTI G. and SCARPETTA S.: *Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence* Economics Department Working Papers NO.347.OECD 2003
2. Going for Growth. Zpráva OECD, Paříž 2005
3. KLIKOVÁ, Ch. a KOTLÁN, I.: *Hospodářská politika*. Ostrava: SOKRATES, 2003. ISBN 80-86572-04-8
4. NIKODÉME G. and GAUNER-LEROY J. B.: *Produkt market reforms and productivity: a review of the theoretical and empirical literature on the transmission channels*. European Economy, European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Economic Papers, No 218, 2004. ISBN 92-894-8365-2.
5. KADEŘÁBKOVÁ, A.: *Ročenka konkurenceschopnosti České republiky 2005*. CES VŠEM a NOZV NVF 2005. ISBN 80-86730-01-8
6. KADEŘÁBKOVÁ, A.: Projekt programu Moderní společnost a její proměny MS-07-03 *Vzdělávání, výzkum a vývoj jako klíčové faktory rozvoje společnosti a ekonomiky - II. komponenta: Technologický rozvoj, výzkum a vývoj a související kvalifikační požadavky v podnikatelské sféře*. Praha: Národní vzdělávací fond, 2004.
7. AGHION P. and HOWITT P.: *Endogenous Growth Theory*. London: MIT Press, Cambridge, 1998.

OFICIÁLNÍ ROZVOJOVÁ POMOC JAKO NÁSTROJ BOJE PROTI CHUDOBĚ

V prosinci 1992 prohlásilo Valné shromáždění OSN 17. říjen Mezinárodním dnem boje s chudobou. Dekáda 1997 – 2006 byla Organizací spojených národů označena za desetiletí boje proti chudobě. V roce 2000 se v rámci Rozvojových cílů milénia deklarovaných na tzv. Summitu tisíciletí stal boj s chudobou a hladem cílem číslo jedna... Chudoba sice není mezi fenomény světové ekonomiky žádným nováčkem, ale zejména v posledních letech se stala středobodem rozvojových programů rozvinutých tržních ekonomik a strategie snižování chudoby jsou jedním ze základních kamenů hospodářských reforem doporučených Světovou bankou rozvojovým zemím. Otázkou zůstává, je-li měřítko chudoby správným indikátorem úspěšného rozvoje a je-li rozvojová pomoc ideálním nástrojem k jeho dosažení.

Chudoba jako statistický problém

Techniky odhadů počtu chudých, tzn. lidí žijících s příjmem pod hranicí chudoby, se na přelomu tisíciletí ustálily na metodologii Shaohua Chena a Martina Ravalliona, kteří upravili původní metodiku Francoise Bourguignona a Christiana Morrisona postavenou na prostém odhadu počtu chudých vycházejícím z objemu spotřeby a z informací o distribuci příjmů ve společnosti. Chen a Ravallion ve svých analýzách využili data z více než 450 národních výzkumů, hodnoty životní úrovně domácností normalizovali podle počtu členů domácností a funkce distribuce příjmů upravili váhami podle velikosti domácností a vzorku populace, na němž byl výzkum proveden. Na základě výsledků svých analýz definovali hranici absolutní chudoby na úrovni denního příjmu ve výši 1,08 USD ve stálých cenách roku 1993 (přepočteno podle parity kupní síly místní měny). Hodnota 1,08 USD byla zvolena tak, aby pokrývala reprezentativní počet lokálních hranic chudoby zemí s nejnižšími příjmy na světě. Sami autoři však upozorňují, že hranice chudoby 1 USD na den dává velmi konzervativní odhad o úrovni chudoby v zemi a pro utvoření přesnější představy o situaci v ekonomice doporučují širší definici chudoby pomocí hranice extrémní nouze ve výši 2,15 USD na den nebo tzv. hranici relativní chudoby, která stanovuje mezní denní příjem na úrovni jedné třetiny (event. jiné procentní části) mediánu denní soukromé spotřeby per capita.

Podle odhadů Světové banky došlo během dvou desetiletí (1981 – 2001) ke snížení podílu obyvatelstva rozvojových zemí žijícího pod úrovní absolutní chudoby z přibližně 40 % na 21 %. V celosvětové populaci žil s příjmem do 1 USD denně v roce 1981 každý třetí člověk, v roce 2001 každý pátý. Počet chudých se snížil z 1,5 miliardy o přibližně 390 milionů.[3]

Značnou měrou se na úspěchu boje s chudobou podílí Čína a Indie. V Indii klesl počet chudých během zmíněných dvou dekad o bezmála 24 milionů, v Číně o 422 milionů (pro další regiony viz tabulku níže).

K rasantnímu snížení podílu chudé populace v Číně však došlo v první polovině 80. let, kdy byla statistická šetření v nejlidnatější zemi světa ještě v plenkách. Pokud zpochybníme jejich relevanci a extrapolujeme údaje pro počátek 80. let na základě odhadu trendové funkce z pozdějších měření, nevyzní již úspěchy globálního boje s chudobou ani zdaleka tak příznivě. Počet chudých odhadnutý touto metodou poklesl za 20 let „jen“ o čtvrt miliardy.

Tabulka - Počet chudých a jejich podíl na populaci

(počet osob v mil. s denním příjmem pod hranicí absolutní chudoby a podíl těchto osob v procentech na populaci rozvojových zemí v regionu)

	1981	1983	1987	1990	1993	1996	1999	2001
Východní Asie	795,6	562,2	425,6	472,2	415,4	286,7	281,7	271,3
	57,7%	38,9%	28,0%	29,6%	24,9%	16,6%	15,7%	14,9%
z toho Čína	633,7	425,0	308,4	374,8	334,2	211,6	222,8	211,6
	63,8%	41,0%	28,5%	33,0%	28,4%	17,4%	17,8%	16,6%
Jižní Asie	474,8	460,3	473,3	462,3	476,2	461,3	428,5	431,1
	51,5%	46,8%	45,0%	41,3%	40,1%	36,6%	32,2%	31,3%
z toho Indie	382,4	373,5	369,8	357,4	380,0	399,5	352,4	358,6
	54,4%	49,8%	46,3%	42,1%	42,3%	42,2%	35,3%	34,7%
Blízký východ a severní Afrika	9,1	7,6	6,9	5,5	4,0	5,5	7,7	7,1
	5,1%	3,8%	3,2%	2,3%	1,6%	2,0%	2,6%	2,4%
Tranzitivní ekonomiky	3,1	2,4	1,7	2,3	17,4	19,8	29,8	17,6
	0,7%	0,5%	0,4%	0,5%	3,7%	4,2%	6,3%	3,7%
Latinská Amerika a Karibik	35,6	46,0	45,1	49,3	52,0	52,2	53,6	49,8
	9,7%	11,8%	0,9%	11,3%	11,3%	10,7%	10,5%	9,5%
Subsaharská Afrika	163,6	198,3	218,6	226,8	242,3	271,4	294,0	315,8
	41,6%	46,3%	46,8%	44,6%	44,0%	45,6%	45,7%	46,9%
Celkem	1481,8	1276,8	1171,2	1218,4	1207,3	1096,9	1095,3	1092,7
	40,4%	32,8%	28,4%	27,9%	26,3%	22,8%	21,8%	21,1%

Pramen: Chen, S. – Ravallion, M.: How Have the World's Poorest Fared since the Early 1980s? *The World Bank Research Observer*. Washington: World Bank 2004, vol. 19, no. 2, p. 146, 152. ISSN 1564-6971.

Odhady a měření chudoby mají ve srovnání s makroekonomickými statistikami delší periodou provádění statistických šetření. Výjimkou nejsou ani ekonomiky, kde proběhl takový výzkum zatím jen jednou nebo dvakrát (představují cca 30 % všech rozvojových zemí). Statistické prokazování účinnosti hospodářských, politických a sociálních opatření v boji proti chudobě bude tedy poměrně obtížné. A pokusy o hodnocení dlouhodobých trendů a projekce vývoje až ke klíčovému roku 2015 nelze označit jinak než jako odvážné a sporné.

Přesnost odhadů počtu chudých rovněž komplikuje fakt, že v rozvojových zemích žijí přibližně tři čtvrtiny obyvatel na venkově a živí se zemědělskou činností. Zjišťovat u nich denní soukromou spotřebu je vzhledem k naturálním příjmům přinejmenším problematické, o technikách přepočtu statistických údajů za domácnosti na jednotlivce ani nemluvě.

Chudoba jako ekonomický problém

Z pohledu ekonomické teorie je chudoba, tedy nepřiměřeně nízký příjem domácností, problémem s celým komplexem nežádoucích hospodářských důsledků, které lze v modelové podobě shrnout do tzv. bludného kruhu chudoby: řetězec nízkých příjmů – nízkých úspor – nízkých investic – nízké kapitálové akumulace – nízké produktivity práce směřující opět k nízké hladině příjmů. Nízká úroveň příjmů vede ale také k nízkým daňovým výnosům, a ty k nedostatečné a chabé státní správě. Jejím důsledkem je nejen vysoká míra korupce, ale také špatná infrastruktura, odrazující zahraniční investory, špatné zdravotnictví a nedostupné školství, jež se opět promítají do malé produktivity práce a nízkých příjmů... Generace chudých rodičů je odkázána na práci svých chudých dětí, kterým se nedostává základního vzdělání ani lékařské péče a stávají se další generací „chudých rodičů“, semeništěm extrémistických názorových proudů a živnou půdou terorismu.

Teorie bludného kruhu chudoby je mnohými kritizována a vyvrácena,¹⁰²⁾ aktuální situaci rozvojových zemí však popisuje poměrně výstižně. Její využití jako ekonomicko-teoretického nosníku pro rozvojovou pomoc, která má doplňovat nedostatečné domácí zdroje investic, vést

¹⁰²⁾ např. Bauer, P. T.: *From Subsistence to Exchange and Other Essays*. Princetown: Princetown University Press 2000. ISBN 06-9100-667-9.

k rozvoji průmyslu a infrastruktury, k přilákání komerčních zahraničních investorů a nastartování růstu produktivity práce, je nicméně pochybné. Mnoho statistických analýz¹⁰³⁾ prokázalo, že rozvojová pomoc poskytovaná od 50. let k doplnění nedostatku financí (tzv. „financial gap“) vede v řadě rozvojových zemí spíše k růstu spotřeby než investic a přímé zahraniční investice hrají např. v rozvojových zemích subsaharské Afriky při podpoře hospodářského růstu jen doplňkovou úlohu.[4]

Na konci 80. let se prosadila snaha mobilizovat jinou složku bludného kruhu bídy, a sice úspory. I přesto, že nejnižší příjmové vrstvy obyvatel rozvojových zemí mohou ze svých příjmů uspořit jen mizivou část, se v řadě zemí podařilo úspěšně rozjet programy mikrofinancování (zejm. mikroúvěrů), a podpořit tak rozvoj soukromého sektoru. Podle odhadů Kapitálového rozvojového fondu OSN se každoročně díky rozvoji mikrofinancování zvýší životní úroveň přinejmenším 1 milionu obyvatel nad hranici extrémní chudoby.[1]

Od druhé poloviny 90. let se obrací pozornost k chudobě, resp. k nízké úrovni příjmů jako takové. Snahám o vymýcení chudoby mají dopomoci další Rozvojové cíle milénia: zajištění základního vzdělání pro všechny, posílení role žen ve společnosti, zajištění dostupné zdravotní péče, přístupu k pitné vodě a sanitárnímu zařízení a další. K financování těchto cílů má sloužit především rozvojová pomoc. V tomto ohledu nepředstavují Rozvojové cíle tisíciletí žádnou výjimku z dlouhé řady slibů rozvinutých ekonomik, že zvýší oficiální rozvojovou pomoc (ODA)¹⁰⁴⁾ na 0,7 % svých hrubých národních příjmů (Gross National Income – GNI). I když se v létě letošního roku nejvyspělejší ekonomiky světa, země skupiny G-8, zavázaly ke zvýšení oficiální rozvojové pomoci o 50 mld. USD ročně, na podílu ODA/GNI by se tento nárůst projevil posunem ze současných 0,27 % na přibližně 0,44 % GNI poskytovatelů pomoci.

Analýza účinnosti rozvojové pomoci v boji proti chudobě

Rozvojové pomoci se dnes přikládá takový význam, že začíná představovat samostatný obor světové ekonomiky. Obor, v němž panuje rostoucí konkurence,¹⁰⁵⁾ a také obor, který již tradičně vykazuje velmi nízkou efektivitu vynakládaných prostředků. Na nízkou úroveň závislosti hospodářského růstu na rozvojové pomoci upozornil už v 60. letech Lester B. Pearson. Ani politika strukturálních změn podpořených rozvojovou pomocí v 80. a 90. letech nezaznamenala úspěch (zejména proto, že politické a strukturální změny nelze prosazovat zvnějšku) a odrazila se v růstu počtu chudých v subsaharské Africe, Latinské Americe, postižené finančními krizemi, i v zemích východní Evropy a střední Asie zatížených transformací někdejších totalitních režimů a ruskou finanční krizí.

S cílem kvantifikovat efektivnost oficiální rozvojové pomoci¹⁰⁶⁾ v boji s absolutní chudobou a extrémní nouzí bylo použito metodiky Chena a Ravalliona. Analýza vychází z interpolovaných údajů o počtu osob žijících pod hranicí absolutní chudoby a extrémní nouze z let 1988 – 2002.

¹⁰³⁾ např. Boone, P.: Politics and the Effectiveness of Foreign Aid. *European Economic Review*. North-Holland 1996, vol. 40, no. 2, pp. 289 – 329. ISSN 0014-2921.

¹⁰⁴⁾ Za oficiální rozvojovou pomoc se podle OECD považují takové toky do zemí části I (Part I) Seznamu příjemců pomoci podle Komise pro rozvojovou pomoc při OECD (DAC) a mnohostranným institucím zabývajícím se toky do zemí části I seznamu příjemců pomoci DAC, které jsou poskytovány oficiálními agenturami, včetně států a místních vlád, nebo jejich výkonnými agenturami, přičemž každá jednotlivá transakce těchto toků má za hlavní cíl podporu ekonomického rozvoje a blahobytu rozvojových zemích, je ze své podstaty zvýhodněná a obsahuje grantovou složku ve výši přinejmenším 25%. [5]

¹⁰⁵⁾ Herfindahlův index měřící sílu konkurence v odvětví sumou čtverců tržních podílů subjektů působících v daném oboru klesl během 2. pol. 20. století z hodnoty blízké 1 až na současnou úroveň kolísající kolem 0,1.[2]

¹⁰⁶⁾ Analýza se zabývá oficiální rozvojovou pomocí (pro definici viz poznámku pod čarou¹⁰⁴⁾ výše), protože statistická data z oblasti neoficiální rozvojové pomoci poskytované nevládními organizacemi nelze považovat za nic přesnějšího než hrubé odhady a pro účely statistické analýzy jsou nevhodné.

Tabulka – Interpolace počtu osob žijících pod hranicí absolutní chudoby

(Metoda interpolace ukázaná na příkladu Etiopie)

Rok	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Celková populace v milionech osob	56,53	58,23	59,75	61,27	62,78	64,30
Skutečná měření absolutní chudoby v % celkové populace	31,25	22,98
Interpolace lineárního vývoje absolutní chudoby v %	31,25	29,60	27,94	26,29	24,63	22,98
Vývoj spotřeby domácností na hlavu v USD (stálé ceny 2000)	64,20	70,09	79,17	77,97	80,09	77,61
Interpolace lineárního vývoje spotřeby domácností na hlavu	64,20	66,88	69,56	72,25	74,93	77,61
Indexy poklesu chudoby v důsledku růstu spotřeby v %	100,00	95,42	87,87	92,66	93,55	100,00
Interpolace absolutní chudoby v % celkové populace	31,25	28,24	24,55	24,36	23,05	22,98
Interpolace počtu osob žijících pod hranicí absolutní chudoby v milionech osob	17,67	16,44	14,67	14,92	14,47	14,78

Pramen: vlastní

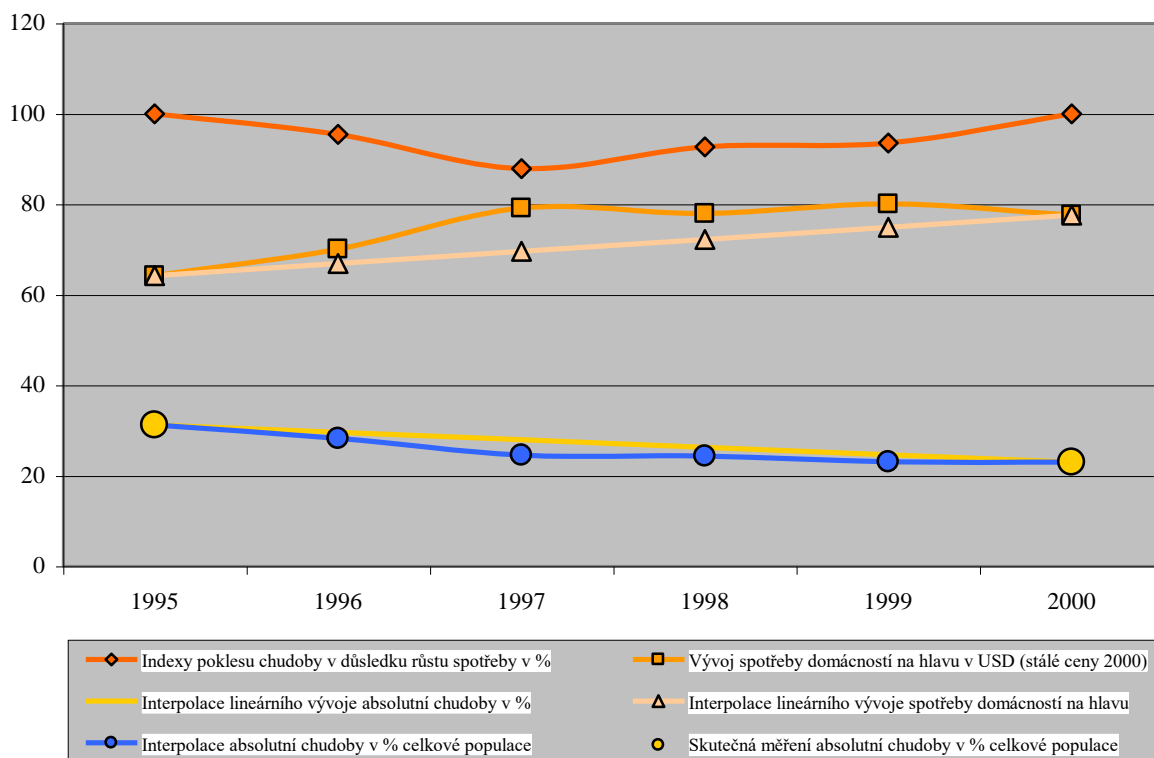
Interpolace byla provedena na bázi vývoje konečných spotřebních výdajů domácností ve stálých cenách roku 2000, přičemž předpoklad je, že pokud v dané ekonomice došlo k růstu spotřebních výdajů domácností, bude se snižovat počet osob žijících pod hranicí absolutní chudoby, resp. extrémní nouze a naopak. Nedostatkem této metody interpolování údajů o počtu chudých je, že předpokládá, že se během interpolovaného období (tzn. mezi dvěma skutečnými statistickými šetřeními) nemění průběh Lorenzovy křivky (resp. hodnota Giniho koeficientu).¹⁰⁷⁾ Tuto hypotézu však nelze v realitě ověřit, protože statistická šetření zaměřená na zjišťování Giniho koeficientů, resp. úrovně nerovnosti v rozdělování důchodů byla provedena od počátku 80. let jen jednou.

Pro objasnění postupu interpolace slouží předchozí tabulka a následující graf. Nejprve jsou prostým lineárním doplněním do řady přidány chybějící hodnoty a stejným způsobem je odhadnut také trend časové řady konečných spotřebních výdajů domácností na hlavu (v USD ve stálých cenách roku 2000) mezi roky odpovídajícími měřením indikátorů chudoby. Pokud skutečné konečné výdaje domácností rostly rychleji, než jejich odhadnutý trend, pak se pravděpodobně skutečný počet chudých vyvíjel pod úrovní odhadnutého trendu. Pomocí podílů odhadnutého trendu spotřebních výdajů a skutečných spotřebních výdajů (tzv. indexů poklesu chudoby v důsledku růstu spotřeby) bude nakonec upraven lineární odhad procenta chudých ve společnosti a po vynásobení počtem obyvatel dostaneme počet osob žijících pod hranicí absolutní chudoby (event. extrémní nouze).

¹⁰⁷⁾ Giniho koeficient měří nerovnost v rozdělování důchodů v ekonomice. Nabývá hodnot od 0 do 1, přičemž hodnota 0 představuje naprostou rovnost v rozdělování důchodů. Lorenzova křivka představuje grafické znázornění nerovnosti rozdělování důchodu v ekonomice. V šetřeních Světové banky jsou zjišťovány podíly pěti kvantilů obyvatelstva v ekonomice na celkovém příjmu země a na základě těchto měření je konstruována Lorenzova křivka a určován Giniho koeficient.

Graf – Interpolace počtu osob žijících pod hranicí absolutní chudoby

(Metoda interpolace ukázaná na příkladu Etiopie)



Pramen: vlastní

Matematicky lze interpolovanou hodnotu zapsat vztahem:

$$P_r^{[<1USD]} = P_r \cdot \left(n \cdot \frac{p_t - p_o}{t} + p_o \right) \cdot \left(\frac{n \cdot \frac{C_t - C_o}{t} + C_o}{C_r} \right)$$

kde $P_r^{[<1USD]}$ je počet osob žijících v daném roce r s příjmem pod úrovní 1USD na den, P_r je počet obyvatel v roce r , n je počet let od předchozího měření ukazatelů chudoby, p_t je procento obyvatel žijících pod hranicí chudoby v roce následujícího měření, p_o je procento obyvatel žijících pod hranicí chudoby v době předcházejícího měření, C_t jsou konečné spotřební výdaje domácností v roce následujícího měření chudoby, C_o jsou konečné spotřební výdaje domácností v roce předcházejícího měření chudoby, C_r jsou konečné spotřební výdaje domácností v roce r .

Další kroky analýzy časových řad jsou již standardní: trendová analýza, určení sezónnosti, očištění časové řady od trendových a sezónních vlivů. Následuje zjištění korelační závislosti mezi časovými řadami počtu osob žijících pod hranicí absolutní chudoby a pod hranicí extrémní nouze a časovou řadou objemů oficiální rozvojové pomoci v USD ve stálých cenách roku 2003. Na základě doplňkových údajů pak byly prověřovány další korelační závislosti.

Závěry

Výsledkem provedených analýz je konstatování, že současný systém poskytování rozvojové pomoci – jehož nízká účinnost při stimulaci hospodářského rozvoje je kritizována již řadu desítek let – není ideálním nástrojem ani pro boj s chudobou. Ze 46 ekonomik vybraných ze seznamu příjemců pomoci podle OECD vykázala statisticky významnou negativní korelaci mezi objemem ODA a počtem lidí žijících pod hranicí absolutní chudoby jen každá čtvrtá země a jen o málo efektivnější se oficiální rozvojová pomoc ukázala v boji s extrémní nouzí (v každé třetí zemi).

Tabulka – Tabulka doplňujících korelačních závislostí

(Hodnota v horní části buňky představuje velikost koeficientu korelace, spodní hodnota je kritická mez významnosti)

	Giniho koeficient								
rGDP p.c.	0,5150 0,0002								
		rGDP p.c.							
růst rGDP	-0,0899 0,5522	-0,0837 0,5801							
			růst rGDP						
rODA 2003	-0,4889 0,0006	-0,5195 0,0002	0,0498 0,7424						
				rODA 2003					
populace	-0,1622 0,2814	-0,1386 0,3581	0,3077 0,0375	0,3247 0,0277	populace				
						populace <1USD			
populace <1USD	-0,1956 0,1926	-0,2106 0,1600	0,3390 0,0212	0,2720 0,0674	0,9138 0,0000				
							populace <2USD		
populace <2USD	-0,2253 0,1323	-0,1954 0,1931	0,3082 0,0371	0,3192 0,0306	0,9534 0,0000	0,9852 0,0000			
								populace <2USD	
korelace <1USD a ODA	0,0244 0,8721	0,2211 0,1398	0,2444 0,1017	-0,1354 0,3695	0,0468 0,7573	0,0668 0,6589	0,0476 0,7537		
									korelace <1USD a ODA
korelace <2USD a ODA	0,0379 0,8026	0,1519 0,3135	-0,0189 0,9009	0,0280 0,8534	-0,0678 0,6543	-0,0447 0,7679	-0,0550 0,7166		0,6408 0,0000

Pramen: vlastní

Stejná analýza prokázala mírnou přímou závislost počtu chudých na tempu růstu GDP (viz tabulku výše). Jinak řečeno rozvojové země s vysokými tempy hospodářského růstu jsou typické vyšším počtem chudých a stávají se také příjemci většího objemu rozvojové pomoci (opět mírná přímá korelace). Korelace Giniho koeficientů nerovnosti v rozdělování důchodů a objemů oficiální rozvojové pomoci je negativní a středně silná, ale statisticky významnou závislost Giniho koeficientů a indikátorů chudoby se prokázat nepodařilo. Jinak řečeno navyšováním objemu rozvojové pomoci se sice snižuje nerovnost rozdělování důchodů v rozvojových zemích, ale dochází k tomu pravděpodobně díky zvyšování důchodů středních příjmových skupin, bez prokazatelných efektů na nejchudší vrstvy obyvatel.

Boj s chudobou formou rozvojové pomoci tak zatím přispívá spíše ke kritice stávajícího systému poskytování rozvojové pomoci než ke zvyšování životního standardu nejchudších obyvatel planety. Na druhou stranu ovšem chudoba představuje zásadní makroekonomický problém, dost prostý a ambiciózní, aby oslovil světové politiky a oživil oficiální rozvojovou pomoc skomírající téměř celá 90. léta v důsledku tzv. „únavy z pomoci“. Přejít od snadno kvantifikovatelných ekonomických cílů s menší vypovídací schopností ke komplexnějším a hůře měřitelným veličinám typu chudoba, má zatím jediný pozitivní výsledek, kterým je od roku 1998 opět rostoucí trend ODA. Efektivita využití těchto prostředků však zůstává nadále sporná.

Literatura

- [1] *Basic Facts about Microfinance*. [online] [cit. 2/10/2005]
Dostupné z <<http://www.unCDF.org/english/microfinance/facts.php>>
- [2] Harford, T. – Hadjimichael, B. – Klein, M.: *Aid Agency Competition. Public Policy for the Private Sector*. Washington: ViewPoint, World Bank 2004, Note Number 277.
- [3] Chen, S. – Ravallion, M.: *How Have the World's Poorest Fared since the Early 1980s? The World Bank Research Observer*. Washington: World Bank 2004, vol. 19, no. 2, pp. 141 – 169. ISSN 1564-6971.

- [4] Kocourek, A.: *Vicious Circle of Poverty in the View of Statistical Analysis*. In Proceedings from the 5th Annual of International Conference IMEA 2005, Liberec, 20. května 2005, pp. 35, ISBN 80-7083-929-5.
- [5] OECD – CRS User's Guide: *Basic concepts - Official development assistance, Official aid - ODA Definition*. [online] [cit. 04/02/2004].
Dostupné z <<http://www.oecd.org/dataoecd/26/14/26415658.pdf>>

Ing. Aleš Kocourek
Zborovská 797/13
460 01 Liberec 1
Česká republika
ales.kocourek@gmail.com

EURÓPSKA DIMENZIA RIEŠENIA PROBLEMATIKY RÓMSKEJ
MINORITY

Štúdia bola spracovaná v rámci riešenia projektu VEGA č. G 164/05 – Bezpečnostné riziká v medzinárodných vzťahoch na počiatku 21. storočia. FMV EU Bratislava

Rómska problematika sa v súčasnosti nachádza v popredí spoločenského a politického diskurzu nielen na Slovensku, ale i v celoeurópskom meradle. Rómovia patria do skupiny obyvateľstva v najväčšej miere ohrozenej sociálnou exklúziou a sú nadštandardne zastúpení v kategórii absolútne chudobných a materiálne deprimovaných.

V súčasnosti žije v členských krajinách Rady Európy do 15 miliónov Rómov, pričom po Rumunsku a Maďarsku ich žije najväčší absolútny počet na Slovensku. Spolu s Rumunskom a Macedónskom patrí Slovensko k trom krajinám s najväčším počtom Rómov v pomere k väčšinovému obyvateľstvu. Riešenie problémov vzájomného spolužitia väčšiny s rómskou menšinou je teda otázkou európskeho významu.

V tejto súvislosti možno pozitívne hodnotiť prijatie v roku 2002 Parlamentným zhromaždením Rady Európy (PZRE) ***Odporúčania č. 1557 Právne postavenie Rómov v Európe***, ktoré formuluje východiská a hlavné zásady politiky voči Rómom. V texte odporúčania sa konštatuje, že Rómovia v súčasnosti ešte stále podliehajú diskriminácii, marginalizácii a segregácii, pričom diskriminácia je rozšírená vo všetkých oblastiach verejného a súkromného života. Marginalizácia a ekonomická i sociálna segregácia vyúsťujú do etnickej diskriminácie, ktorá väčšinou zasahuje najslabšie sociálne skupiny.

PZRE sformulovalo nasledujúce zásady prioritné úlohy politiky vo vzťahu k Rómom:

- Rómovia ako plnoprávni občania krajín, v ktorých žijú, musia mať rovnaké práva a povinnosti ako ostatní, čo znamená, že na jednej strane musí väčšinové obyvateľstvo akceptovať Rómov bez toho, aby ich asimilovalo a podporovať ich ako znevýhodnenú sociálnu skupinu a na strane druhej, Rómovia musia akceptovať pravidlá platné v spoločnosti a mali by byť aktívnejší pri riešení svojich vlastných problémov, čo si však vyžaduje vhodné podmienky, povzbudenie a motiváciu zo strany štátu.
- Štáty by mali Rómov motivovať, aby si vytvorili vlastné organizácie a participovali na politickom systéme ako voliči, kandidáti a poslanci národných parlamentov a hlavné politické strany by ich mali zaradiť na svoje volebné kandidátske listiny na voliteľné miesta. Zároveň by rómske organizácie mali mať príležitosť zúčastňovať sa na procese prípravy, realizácie a monitorovania programov a politik zameraných na zlepšenie ich súčasnej situácie.

- Keďže kľúčovú úlohu v zlepšovaní životných podmienok rómskych rodín zohrávajú ženy, treba sa sústrediť predovšetkým na zlepšenie ich situácie a na prekonávanie ich trojitej diskriminácie – ako Rómov, žien a sociálne znevýhodnených osôb.
- Média by mali pomôcť pri budovaní dialógu medzi Rómami a väčšinovým obyvateľstvom v boji proti diskriminácii v spoločnosti, v oboznamovaní väčšinového obyvateľstva s rómskou kultúrou a ich úsilím zlepšiť svoju situáciu a taktiež v sprostredkovaní pozitívnych príkladov integrácie Rómov do spoločnosti.

Z hľadiska vytvárania celoeurópskej politiky zameranej na zlepšovanie situácie Rómov pokladá PZRE za rozhodujúce vyjasniť, zosúladiť a posilniť prácu Rady Európy, Európskej únie a Organizácie pre bezpečnosť a spoluprácu v Európe. V záujme presadzovania celoeurópskej politiky PZRE vyzvalo členské štáty, aby splnili šesť všeobecných podmienok na zlepšenie postavenia Rómov:

1. vyriešiť právny status Rómov, predovšetkým ako členov etnickej alebo národnostnej skupiny,
2. vypracovať a realizovať osobitné programy zamerané na zlepšenie integrácie Rómov ako jednotlivcov a rómskych komunít ako menšinových skupín do spoločnosti a zaručiť ich účasť na rozhodovaní na miestnej, regionálnej, národnej a európskej úrovni,
3. zaručiť rovnaké zaobchádzanie s rómskou menšinou ako s etnickou alebo národnostnou menšinovou skupinou v oblasti vzdelávania, zamestnanosti, bývania, zdravotnej starostlivosti a verejných služieb,
4. vypracovať a implementovať pozitívne kroky alebo preferenčné zaobchádzanie s Rómami a so sociálne vylúčenými a znevýhodnenými skupinami v oblasti vzdelávania, zamestnanosti a bývania,
5. prijať osobitné opatrenia a vytvoriť osobitné inštitúcie na ochranu rómskeho jazyka, kultúry, tradícií a identity,
6. bojovať proti rasizmu, xenofóbii, netolerantnosti a zaručiť nediskriminačné zaobchádzanie s Rómami na miestnej, regionálnej, národnej a medzinárodnej úrovni.

PZRE teda načrtlo koncepciu európskej politiky zameranú na postavenie Rómov žijúcich v Európe, realizácia ktorej nesporne prispeje k posunu v riešení rómskej problematiky.

Po rozšírení Európskej únie 1. mája 2004 sa Rómovia stali najväčšou a jednou z najchudobnejších a najrýchlejšie rastúcich menšín v Európe. Celkový počet príslušníkov rómskeho obyvateľstva v Európe sa odhaduje na 8 až 12 miliónov. Rómovia predstavujú

približne 2 % z celkového počtu 450 miliónov obyvateľov rozšírenej Európskej únie. Približne 10 miliónov Rómov žije v krajinách strednej a východnej Európy, pričom takmer 5 miliónov z uvedeného počtu žije v nových členských krajinách Európskej únie a v krajinách, ktoré majú vstúpiť do EÚ v roku 2007.

Výzva pre ekonomický a sociálny rozvoj Rómov predstavuje jeden z najkritickejších problémov v krajinách strednej a východnej Európy - problém, ktorý zdieľajú spolu s ostatnými členskými štátmi EÚ. Problém Rómov je v zásade problémom chudoby. Rómska chudoba má mnoho aspektov, medzi najdôležitejšie možno zaradiť:

- nízku vzdelanostnú a kvalifikačnú úroveň,
- prítomnosť diskriminácie voči rómskemu etniku zo strany majority, respektíve zamestnávateľov (Rómovia majú častokrát povesť nespoľahlivých pracovníkov, bez pracovnej morálky, disciplíny a motivácie),
- nízky status bývania, životných podmienok a nevyhovujúci zdravotný stav. Rómske príbytky, okrem toho, že sú preľudnené, sú častokrát po hygienickej stránke absolútne nevyhovujúce, čo výraznou mierou vplýva na zlý zdravotný stav i reprodukciu pracovnej sily,
- trvalo vysokú mieru (dlhodobej) nezamestnanosti a s tým súvisiacu stratu pracovných návykov.

Uvedené faktory smerujú k začarovanému kruhu chudoby a sociálneho vylúčenia. Dôkazy o chudobe a sociálnom vylúčení Rómov sú mimoriadne znepokojujúce. Miera chudoby Rómov je niekedy až desaťkrát vyššia ako u zvyšku obyvateľstva. V roku 2000, takmer 80 percent Rómov v Bulharsku a Rumunsku žilo z príjmu menej ako 4,30 USD na deň, v porovnaní s 37 percentami celkového obyvateľstva v Bulharsku a 30 percentami v Rumunsku. V Maďarsku žilo pod touto hranicou 40 percent Rómov v porovnaní so 7 percentami celkového obyvateľstva.

Čo sa týka vzdelávania, až 90 % Rómov v niektorých krajinách strednej a východnej Európy neukončí základnú školu. Z detí, ktoré navštevujú školu, chodí 50 až 85 % rómskych detí do špeciálnych škôl pre duševne a fyzicky postihnutých (častokrát bez zjavného a dokázateľného dôvodu). Absolventi špeciálnej základnej školy nemajú status ukončeného základného vzdelania a preto ich možnosti ďalšieho vzdelávania sú značne obmedzené.

V oblasti zdravia - priemerná dĺžka života u Rómov je až o 10-15 rokov kratšia ako u ostatných obyvateľov.

V júni 2003 sa v Budapešti uskutočnila konferencia Rómovia v rozširujúcej sa Európe: výzvy do budúcnosti, ktorú zorganizovala Nadácia otvorenej spoločnosti v spolupráci so Svetovou bankou. Jedným z najdôležitejších výstupov konferencie bolo vyhlásenie ***Dekády inkluzie Rómov***.

Dekáda začleňovania rómskej populácie je spoločnou iniciatívou vlád Bulharska, Chorvátska, Českej republiky, Maďarska, Macedónska, Rumunska, Srbska a Čiernej Hory a Slovenska v spolupráci so Svetovou bankou a Inštitútom otvorenej spoločnosti a bude prebiehať v rokoch 2005 – 2015. Jej účelom je rozšíriť a urýchliť sociálnu inklúziu Rómov vrátane pozdvižnutia ich ekonomického statusu:

- stanovením limitovaného množstva kvantitatívnych zámerov pre zlepšenie súčasného stavu v prioritných oblastiach a vytvorením nevyhnutnej informačnej databázy na meranie pokroku v dosahovaní vytýčených zámerov;
- rozvinutím a realizáciou národných akčných plánov na dosiahnutie stanovených zámerov;
- pravidelným skúmaním naplňania zámerov a v prípade potreby modifikáciou akčných plánov počas Dekády.

Program Dekády sa zameriava na štyri prioritné oblasti: *vzdelávanie, zamestnanosť, zdravie a bývanie* a tri vzájomne súvisiace témy: *chudoba, diskriminácia a rodová rovnosť*. Každá zo zúčastnených krajín identifikovala vo svojich akčných plánoch zámery a ciele v uvedených štyroch prioritných oblastiach. Dekáda ráta s aktívnym zapojením samotných Rómov do prípravy, implementácie a hodnotenia všetkých opatrení zameraných na znižovanie chudoby a odstraňovanie sociálneho vylúčenia rómskej populácie.

Dekáda je spôsobom ako riešiť spomínané hlboko zakorenené problémy z dlhodobého hľadiska, prostredníctvom koordinácie medzi vládami a medzinárodnými organizáciami v partnerstve s rómskou občianskou spoločnosťou. Je pokusom prelomiť kruh chudoby a zlepšiť príležitosti Rómov plne sa zúčastňovať na ekonomickom a spoločenskom živote regiónu.

Dekáda inkluzie Rómov predstavuje prvú medzinárodnú kampaň na zmenu postavenia Rómov v Európe a poskytuje politický rámec pre vlády v strednej a východnej Európe pri ich činnostiach zameraných na integráciu Rómov. Do akej miery sa budú myšlienky Dekády skutočne naplňovať, sa ukáže až v najbližšom období.

Literatúra:

Čo je Dekáda rómskeho začleňovania. <http://www.euractiv.sk>

Diskriminácia Rómov na trhu práce. <http://www.euractiv.sk>

Jurásková, M. - Kriglerová, E. - Rybová, J.: Rómovia. In: Kollár, M. - Mesežnikov, G. (ed.) : Slovensko 2004. Súhrnná správa o stave spoločnosti IVO, Bratislava 2004.

Koganová, V.: The Situation of Roma Minority in Slovakia and International Aspect of the Roma Issue. In: Studia i prace, zeszyt naukowy 8. Kolegium Ekonomiczno-Spoleczne, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005.

Koganová, V., Kopecký, P.: Rómska problematika na pozadí vybraných faktov zo slovenskej a rumunskej reality. In: Středoevropské politické studie, č. 2-3, roč. VII, jaro-léto 2005, Mezinárodní politologický ústav Masarykovy univerzity v Brne. <http://www.iips.cz/seps/clanek.php?ID=240>

Odporúčanie č. 1557 Parlamentného zhromaždenia Rady Európy: Právne postavenie Rómov v Európe, apríl 2002.

The Decade of Roma Inclusion, 2005-2015. <http://www.worldbank.org/roma>

Veselý, I.: George Soros predpokladá, že rómske média budú starostlivo monitorovať rómsku inklúziu. <http://www.blisty.cz/2004/11/26/art20812.html>

What is the Decade? <http://www.worldbank.org/roma>

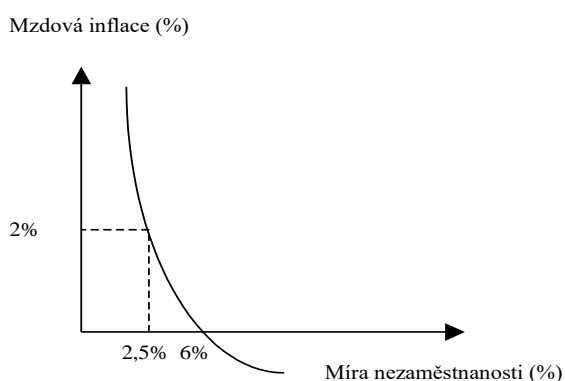
Úvod

Phillipsova křivka je fenomén, kterým se zabývá velká většina ekonomů skoro posledních 50 let. Zpočátku jednoznačné názory postihující kauzalitu od nezaměstnanosti směrem k inflaci, resp. vzájemnou zaměnitelnost inflace a nezaměstnanosti, dostaly závažnou trhlinu v období stagflace 70. let 20. století. Skupina ekonomů vedená Miltonem Friedmanem zpochybnila do té doby převládající názor o nadčasové platnosti Phillipsovy křivky. Především v dlouhém období se pak vztah mezi nezaměstnaností a inflací vytrácí.

Původní a modifikovaná Phillipsova křivka

V roce 1958 přišel ekonom Alban William Phillips, působící v Anglii, s analýzou vztahu mezi mírou změny nominálních (peněžních) mezd a mírou nezaměstnanosti. Ve svém dnes již velmi známém díle „The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957“ Phillips na základě empirických údajů dokazuje, že vysoká nezaměstnanost je doprovázena rostoucími nominálními mzdami a nízká nezaměstnanost buď méně rostoucími nominálními mzdami nebo dokonce jejich poklesem.

Obr. 1: Původní Phillipsova křivka do roku 1948

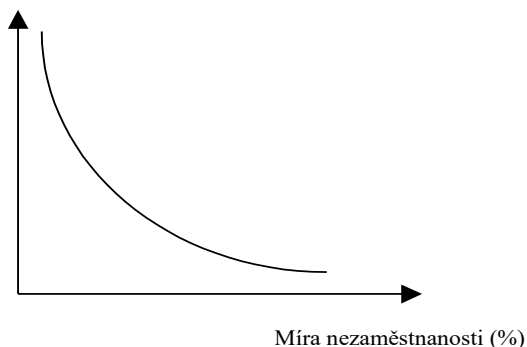


Pramen: Phillips (1958)

Na základě dat z let 1948-1957 pak lze dojít k závěru, že Phillipsova křivka se nachází pouze v kladných hodnotách a neprotíná tedy osu míry nezaměstnanosti. Z důvodu poválečné rigidity mezd, především směrem dolů, pak jakékoliv snižování nezaměstnanosti nevede k poklesu mezd, jak tomu bylo v předválečném období.

Obr. 2: Původní Phillipsova křivka od roku 1948

Mzdová inflace (%)



Pramen: Phillips (1958)

Předpokládáme-li, že cenový vývoj je úzce spjat s vývojem mezd, lze zmíněné implikace postulovat i pro vztah mezi nezaměstnaností a cenovou inflací. Impulsy s reálné ekonomiky, přesněji řečeno z trhu práce, se pak přenáší do ekonomiky nominální. Dostáváme se pak k modifikované Phillipsově křivce. Blíže lze zmíněné popsat následující matematickou formalizací:

$$\pi = \pi^S - \varepsilon(u - u^*),$$

kde je:

π míra cenové inflace (%),

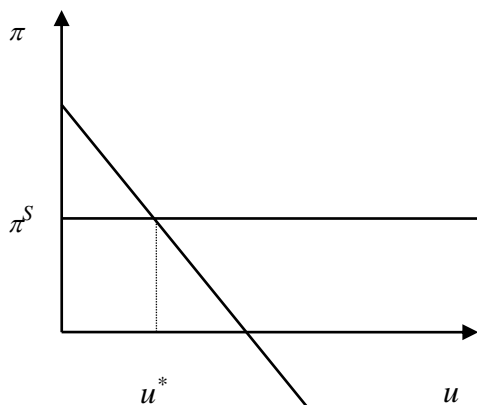
π^S ... setrvačná míra cenové inflace (%),

u míra nezaměstnanosti (%),

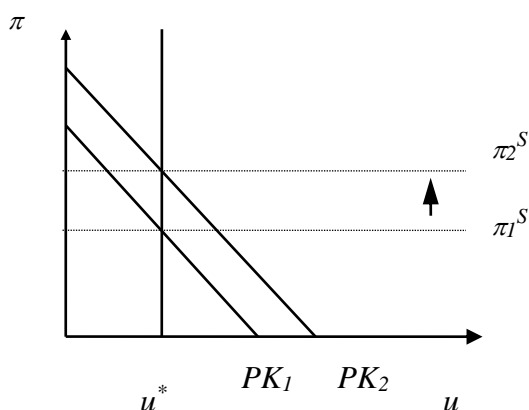
u^* přirozená míra nezaměstnanosti (%),

ε citlivost míry cenové inflace na odchylku míry nezaměstnanosti od její přirozené míry.

Obr. 3: Phillipsova křivka v krátkém období



Obr. 4: Phillipsova křivka v dlouhém období



Míra inflace je pak dána odchylkou skutečné míry nezaměstnanosti od její přirozené míry (je zde patrný vliv trhu práce) a tzv. setrvačnou mírou inflace. Setrvačná míra inflace je závislá na inflačních očekáváních a nabídkových, popř. poptávkových šocích.

Phillipsova křivka a cesta od nezaměstnanosti k inflaci

Především od 70. let 20. století se začíná využívat Phillipsova křivka také k popisu kauzality od inflace k nezaměstnanosti, lépe řečeno k ekonomickému růstu. Začínají s její pomocí být popisovány peněžní jevy a jejich vliv na krátkodobý či dlouhodobý vývoj ekonomiky. Podle představ jednotlivých ekonomů se pak odlišuje především způsob formulace očekávání ekonomických subjektů. Rozlišujeme pak zejména přístupy nových keynesiánců, nových klasiků a monetaristů. Jednu z podob formalizace Phillipsovy křivky pak nalezneme v následující rovnici (viz Kydland a kol., 1999):

$$y_t = \rho \cdot y_{t-1} + \alpha \cdot (\pi_t - \pi^e) + \varepsilon_t,$$

kde je:

y mezera výstupu v běžném nebo předchozím období (tedy v t nebo $t-1$),

ρ je koeficient přetrvávání mezery výstupu,

α je citlivost mezery výstupu v běžném období na odchylku skutečné inflace od její očekávané míry,

$(\pi_t - \pi^e)$ je odchylka skutečné a očekávané míry inflace a ε_t vyjadřuje exogenní faktory (např. nabídkové šoky).

Závěr: Phillipsova křivka v ČR

Na základě analýzy dat za posledních 30 let ve vyspělých tržních ekonomikách typu USA, Japonska či Německa lze prokázat, že existuje statisticky a ekonometricky verifikovatelná Phillipsova křivka prokazující inverzní vztah v krátkodobém horizontu 3-5 let. V tomto horizontu se pak také pravidelně posouvá. V dlouhém období pak nelze ve sledovaných ekonomikách zmíněný vztah verifikovat.

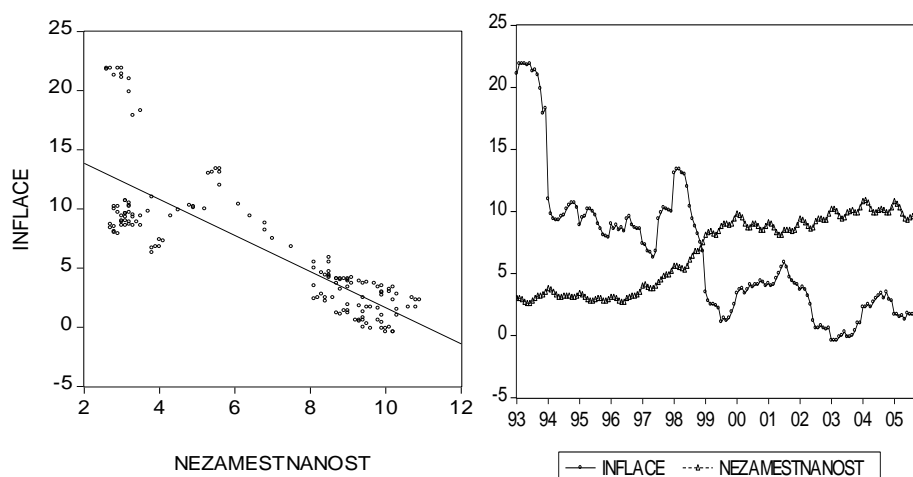
Na základě analýzy dat o nezaměstnanosti a inflaci v České republice od jejího vzniku do současnosti lze také konstatovat, že neexistuje žádný dlouhodobě prokázaný vliv trhu práce

reprezentovaný nezaměstnaností na nominální ekonomiku reprezentovanou cenovou inflací ve smyslu dlouhodobé Phillipsovy křivky.

V krátkém období, především v jednoletých až dvouletých cyklech lze prokázat vztah mezi nezaměstnaností a cenovými změnami. Z posledního období se jedná např. o celý rok 2004. Zmíněnému můžeme, i vzhledem k tomu, že existuje celá řada období, kde tento vztah neplatí, dát jen stěží kauzální interpretaci.

V českých poměrech tak nelze než hovořit o nestandardně fungujícím trhu práce a cenovém prostředí, zejména v oblasti nízké mobility práce, obchodních monopolů či regulovaných cen apod.

Obr. 5: Phillipsova křivka v ČR



Tab. 1: Inlace a nezaměstnanost v ČR, 1993-2004, OLS, $\pi = c_0 + c_1 \cdot u$

Statistika	hodnota
c_0	0,67 (25,3)*
c_1	-1,53 (-16,7)*
Významnost modelu (F-statistika)	1,77
R^2_{adj}	0,65
Autokorelace (D-W statistika)	0,07
Heteroskedasticita (F-statistika)	ano

Pramen: vlastní výpočty

* .. 5% hladina významnosti

Literatura

- [5] BROWN, S.W.: *Macroeconomics*, Prentice Hall International, Inc., New Jersey, 1988.
- [6] FRIEDMAN, M.: *The Role of Monetary Policy*. The American Economic Review, Vol. LVIII, No. 1, March 1968, p. 2-17.

- [7] GALÍ, J. a GERTLER, M.: *Inflation Dynamics: A Structural Econometric Analysis*.
Journal of Monetary Economics No. 44, 1999, p. 195-222.
- [8] KYDLAND, F.E. a DITTMAR, R. a GAVIN, W.T.: *The Inflation-Output Variability
Tradeoff and Price-Level* Federal Reserve Bank of St. Louis Review, January/February
1999, p. 2-22.
- [9] MANKIW, N.G.: *Macroeconomics*. Worth Publishers, Inc., New York, Third Edition,
1997.
- [10] PHILLIPS, A.W.: The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of
Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957. *Economica*, November 1958, p.
283-293.

Kontakt

Ing. Igor Kotlán, Ph.D.

Sokolská 33, Ostrava

E-mail: igor.kotlan@vsb.cz

FISKÁLNÍ REFORMY V ČESKÉ REPUBLICE PO ROCE 2002

Úvod a cíl

Soustava veřejných rozpočtů v České republice stojí již několik let před výzvou nevyhnutelných systémových změn. Ačkoliv je s rostoucí intenzitou vedena diskuse o možných konceptech daňové reformy včetně potenciálních dopadů na výkonnost české ekonomiky, je zřejmé, že nejtěžší problémy nalezneme na výdajové straně veřejných rozpočtů. Řešení těchto problémů ovšem výrazně přesahuje rámec fiskální politiky, neboť je spjata s nutností hlubokých reforem českého sociálního systému i strukturálních změn celé české ekonomiky.

České vlády vzešlé z voleb v roce 2002 se přihlásily k potřebě veřejné finance reformovat. Dosavadní kroky se z velké části týkaly institucionálního rámce veřejných financí a v tomto kontextu je lze hodnotit převážně pozitivně. Z dosud realizovaných opatření jmenujme přechod k víceletému rozpočtování spolu se souvisejícími změnami v metodice sestavování státního rozpočtu a zahrnutí nepřímých deficitů a dluhů do standardně vykazovaných údajů. Za celé volební období ovšem české vlády nepřistoupily k realizaci zásadních strukturálních reforem veřejných financí, které souvisejí s nutností reformovat důchodový systém, financování zdravotnictví a široce vymezenou oblast sociálních transferů.

Cílem tohoto příspěvku je charakterizovat slabá místa českých veřejných financí, jak na příjmové, tak na výdajové straně, a shrnout dosavadní reformní kroky zasazené do kontextu alternativních konceptů fiskálních reforem.

Příčiny deficitu české soustavy veřejných rozpočtů

Hlavní příčina deficitů české soustavy veřejných financí spočívá v dlouhodobém nárůstu podílů tzv. mandatorních výdajů. Ty je možné rozdělit do následujících tří skupin:

Nejvýznamnější skupinu představují mandatorní výdaje vyplývající ze zákona, mezi něž patří např. dávky sociálního zabezpečení, dávky sociální podpory, dávky v nezaměstnanosti, státní příspěvky na penzijní připojištění a stavební spoření atd.

Doplňující skupinu mandatorních výdajů tvoří mandatorní výdaje vyplývající z jiných právních norem (např. hypotéční úrokové podpory) nebo ze smluvních závazků (plnění státních záruk, transfery mezinárodním organizacím aj.).

Třetí skupinu představují tzv. kvazimandatorní výdaje, do nichž bývají řazeny zejména platy zaměstnanců ve státní správě a výdaje na armádu, dále výdaje na aktivní politiku zaměstnanosti, zahraniční pomoc, kapitálové výdaje vyplývající z vládních rozhodnutí atd.

Podíl mandatorních výdajů na celkových výdajích veřejných rozpočtů dosahoval v roce 1995 necelých 68 %, v roce 2002 již více než 83 %. Vysoká hodnota tohoto poměru jednak výrazně ovlivňuje celkovou pozici českých veřejných financí, resp. podílí se významnou měrou na jejich deficitnosti, současně ovšem zásadním způsobem omezuje autonomii vládních rozhodnutí týkajících se charakteru fiskální politiky. V rámci celkových mandatorních výdajů představují nejvýznamnější položku úhrnné sociální transfery, z nichž tvoří více než 70 % vyplácené důchody (podíl na úrovni 8,3 % HDP v roce 2005).

Tyto údaje dokladují, že zásadní reforma českého sociálního systému, zejména systémová reforma penzí a financování zdravotní péče, představuje z pohledu udržitelnosti českých veřejných financí jednoznačnou prioritu. Porovnáme-li tyto požadavky s doposud realizovanými reformními kroky, lze konstatovat, že na výdajové straně veřejných financí

nedošlo k potřebným systémovým opatřením, nýbrž pouze k parametrickým změnám (zvýšení sazeb sociálního pojištění, nové vymezení životního, resp. existenčního minima, změny ve vyplácení nemocenských dávek). Paradoxní je, že některé z těchto změn původně motivovaných úsporami nakonec po komplikovaném schvalovacím procesu povedou dokonce k nárůstu veřejných výdajů. Například výdaje na nemocenskou v roce 2006 vzrostou oproti roku o cca 10 %. Rovněž sociální dávky, které vyplácejí obce dlouhodobě nezaměstnaným, vzrostou přibližně o pětinu na 16 mld. Kč; k tomu přispěje nový zákon o životním minimu a hmotné nouzi, který měl původně motivovat dlouhodobě nezaměstnané k práci, ve své finální podobě většině lidí dávky naopak zvyšuje.

V případě nejvíce rizikového faktoru veřejných financí, potenciální nestability důchodového systému, jež ve spojení se stárnutím populace vytváří požadavek zásadní a komplexní reformy, se podařilo dílčími parametrickými úpravami (zvýšení sazeb důchodového pojištění, postupné prodlužování věku odchodu do důchodu) dosáhnout střednědobé stabilizace. Tato stabilizace, předpokládající podle Vladimíra Bezděka z ČNB rovnováhu státního důchodového systému v horizontu 20 let, je ovšem zpochybněna návrhem rozpočtu pro rok 2006. Ten počítá s rychlejší valorizací důchodů ve výši 5 % oproti 3% valorizaci vyplývající ze zákona.

Komplexní změna důchodového systému je v první řadě otázkou politického konsenzu, který ovšem zůstává v nedohlednu. Na základě závěrů expertní komise vedené Vladimírem Bezděkem se parlamentní politické strany dokázaly shodnout pouze na potřebě dalšího prodlužování věku odchodu do důchodu (KSČM posléze odstoupila i od této dílčí dohody).

V oblasti sociálních dávek a podpor v nezaměstnanosti je možné hovořit o široké shodě omezit zneužívání sociálních transferů a podpořit motivaci k práci. I přes tento zdánlivý proreformní konsensus v této oblasti nakonec ve finální fázi rozhodování ve vládě převážil „sociální“ koncept ministra práce a sociálních věcí Zdeňka Škromacha, který nadále zachovává v klíčových otázkách status quo.

Jenom k dílčím úpravám došlo rovněž v případě vyplácení nemocenských dávek, kde nejvýraznější změnu představuje přesunutí části platební povinnosti na bedra podniků. Dále byla omezena výše nemocenských dávek pro první tři kalendářní dny nemoci z 50 na 25 % denního vyměřovacího základu, došlo k redukci vyměřovacího základu po dobu prvních 14 dní nemoci ze 100 na 90 %, bylo prodlouženo rozhodné období pro určení vyměřovacího základu ze 3 na 12 měsíců.

Zásadní nejasnosti převládají v případě reformy systému financování zdravotní péče. Klíčová otázka zní: je třeba stanovit společenské priority a říci, jaký rozsah zdravotní péče má být garantován veřejným sektorem. Od tohoto rozhodnutí je potom třeba odvíjet hledání finančních zdrojů. Tradiční ochránářskou roli státu coby garanta zdraví svých obyvatel bude třeba konfrontovat s realitou finanční dostupnosti moderní medicíny.

Ucelenější koncept reformy zdravotnictví předložil na konci října 2005 stínový ministr zdravotnictví za ODS Tomáš Julínek. Materiál je inspirovaný systémem v USA a Velké Británii, ale také některými prvky z Nizozemska či Švédska. Kromě krátkodobých regulačních opatření (poplatky za návštěvu lékaře, popř. den v nemocnici apod.) koncepce počítá s posílením konkurenčního prostředí mezi pojišťovnami i nemocnicemi. Zdravotní pojištění by se rozdělilo na základní část (drahé nemoci a akutní zákroky) a doplňkovou část v podobě systému osobních účtů. Zde by se občané mohli rozhodovat mezi tzv. spoluúčastí ve formě např. doplatků v ordinacích nebo placením vyššího pojistného, popř. i dobrovolným vložením dalších peněz, např. na luxusní služby.

Otázku vymezení rozsahu zdravotní péče, jež má být garantována veřejným sektorem, resp. financována z veřejných zdrojů, lze zobecnit i na problém vymezení celého veřejného sektoru. V případě České republiky lze hovořit o určité kontinentální tradici vyšší míry paternalismu, kterou významně prohloubilo čtyřicetileté období centrálně plánovaného

hospodářství. Průvodními jevy této tradice jsou např. nižší míra individuální zodpovědnosti nebo rigidita pracovní síly, ale na druhé straně také mimořádně výkonný sociální systém projevující se podle údajů OECD i EU vůbec nejnižším procentem relativně chudých na světě.

Tradiční západoevropský model sociálního státu ovšem již na sklonku 20. století narazil na meze svého financování a konkurenceschopnosti. Tuto skutečnost výrazně umocňují jevy jako sílící globalizace světové ekonomiky či demografické stárnutí evropské populace. Česká republika, podobně jako většina evropských zemí, nestojí před otázkou, zda reformovat, ale jak rychle a jakým směrem.

Jednu z cest představuje jasně definovaná neoliberální vize malého státu a výrazného posílení individuální zodpovědnosti. Méně teoreticky vyprofilovanou alternativu může představovat cesta akcentující silnější roli státu coby iniciátora a koordinátora hlubokých strukturálních reforem, ekonomických i společenských; tuto cestu bychom mohli označit jako *finský model rozvoje*. Obě alternativní cesty rozvoje pochopitelně skrývají řadu úskalí, jejichž rozbor přesahuje rámec tohoto textu. Z úskalí specifických pro českou transformující se ekonomiku jmenujme alespoň nejistotu ohledně akceptování neoliberální vize českou společností. U *finského modelu rozvoje* automaticky vyvstává otázka, zda jej lze realizovat v případě ekonomiky na nižším stupni rozvoje, jako je právě česká ekonomika.

Rozhodnutí nebo alespoň intenzivní diskuse o budoucí velikosti veřejného sektoru a jeho roli v české ekonomice i společnosti by měly předcházet rozhodnutím o případné daňové reformě.

Reformy příjmové strany české soustavy veřejných rozpočtů

Dosud realizované daňové změny v rámci reformy veřejných financí charakterizuje postupný odklon od zdanění důchodů k nepřímým daním. Tento trend koresponduje se soudobým přesvědčením, že důchodové daně mají více negativní dopad na ekonomickou aktivitu.

Nejvýznamnější změny v daňové oblasti se týkají DPH. S platností k 1. lednu 2004 došlo k přesunutí některých statků a služeb (právní služby, telekomunikace) ze snížené sazby (5 %) do sazby základní (22 %). Následně od května 2004 byla snížena základní sazba DPH o tři procentní body na 19 %. Při této příležitosti došlo k přesunutí další části služeb (stavební práce) do základní sazby DPH. Důsledkem těchto změn bylo celkové zvýšení DPH.

Navýšení sazeb DPH mělo vytvořit prostor pro postupné snižování sazeb důchodových daní. Sazba daně z příjmů právnických osob je snižována ve třech krocích na finálních 24 % k 1. lednu 2006. Současně došlo ke zkrácení odpisování v prvních třech odpisových skupinách (počítače, stroje a zařízení) a k navýšení odečitatelných položek v případě darů určených na podporu vědy a výzkumu (na 10 % daňového základu).

V případě zdanění příjmů fyzických osob došlo od ledna 2005 k zavedení společného zdanění manželů a nahrazení odpočitatelné položky na dítě slevou na daně včetně daňových bonusů ve výši 6 tisíc Kč ročně za každé dítě. Bonusy se neodečítají od daňového základu, nýbrž až od skutečné daně. Rodina si může odečíst maximálně 24 tisíc. Změna je ve výsledku výhodná u příjmů do 26 tisíc korun, zvýhodnit by tedy měla zejména nízkopříjmové rodiny s dětmi a se zdanitelnými příjmy.

Vedle DPH byla dalším zdrojem, který měl umožnit dílčí snižování důchodových daní, rovněž daň spotřební. Vzhledem k předmětu zdanění (alkohol, tabák) i vzhledem k legislativě EU, která předepisuje minimální úroveň daňových sazeb pro jednotlivé komodity (jejichž výše doposud sazby v ČR nedosahují), je zvyšování spotřebních daní nejspíše prosaditelným opatřením přinášejícím vládě dodatečné příjmy.

U velmi diskutované položky pojistného na sociální zabezpečení počítala první fáze reformy s postupným zvyšováním vyměřovacího základu pro OSVČ a zejména s fiskálně neutrální restrukturalizací celkové sazby sociálního pojištění, jejíž součástí bylo snížení příspěvku na

státní politiku zaměstnanosti s recipročním zvýšením sazby na důchodové pojištění o 2 procentní body. Cílem tohoto kroku byla zmiňovaná (dočasná) stabilizace důchodového systému.

Z fiskálního pohledu méně významnou změnu představuje snížení daně z převodu nemovitosti od ledna 2004 z 5 % na 3 %.

Podíváme-li se na vyznění dosavadních reforem v daňové oblasti, je patrné, že se dosavadní reforma pohybuje na hranici mezi pragmatickými kroky nezbytnými pro udržení konkurenceschopnosti české ekonomiky (snižování firemních daní) a opatřeními ideologicky motivovanými snahou zachovat sociální stát. Tento rozpor se projevuje např. v diskuzích o míře progresivity daňové soustavy – navrhované koncepty typu milionářské daně neměly reálnou naději na úspěch, ovšem vládní daňové zákony procházející v současnosti zákonodárným procesem obsahují snížení daňových sazeb pouze v případě dvou dolních daňových pásem, tzn. mají v sobě zabudováno mírné zvýšení daňové progresy.

Co se týče pohledu na budoucí podobu daňové soustavy, vládní koncepce reformy veřejných financí zamýšlí v daňové oblasti nadále pouze dílčí změny. Předložené návrhy počítají s nahrazením odpočitatelné položky (3170 Kč měsíčně) daňovými bonusy (7200 Kč měsíčně) a se snížením nejnižší daňové sazby z 15 na 12 % a druhé nejnižší sazby z 20 na 19 %; daně by měly být sníženy lidem s příjmy do 30 tis. Kč měsíčně. Současný záměr snížení daně z příjmu fyzických osob je reakcí na variantu reformy opoziční ODS, jejíž nejviditelnější myšlenkou je koncept tzv. rovné daně.

Pro koncepci reformy opoziční ODS je charakteristický záměr snížit celkové daňové zatížení, snížit míru daňové progresy a celkově zjednodušit daňovou soustavu. „Vlajkovou lodí“ reformní koncepce je myšlenka rovné daně, která by sjednotila sazbu DPH a daně z příjmu právnických i fyzických osob na nyní navrhované úrovni 15 %. V protireakci na vládní záměr snížení daní počítá opoziční koncepce s odpočitatelnou položkou na daňového poplatníka i manželku ve výši 6000 korun měsíčně a s odpočitatelnou položkou na dítě ve výši 2000 korun měsíčně; tyto úpravy činí opoziční daňový koncept opětovně výhodný i pro nízkopříjmové skupiny obyvatel. Nynější i budoucí hrátky s výší daňových sazeb i odpočitatelných položek, resp. daňových bonusů jsou motivovány blížícími se parlamentními volbami na jaře roku 2006. Hlavním cílem těchto licitací je opoziční snaha snížit celkové daňové zatížení a míru daňové progresy. Naproti tomu vláda usiluje o zkomplikování a menší přitažlivost opozičních záměrů snížením daňového zatížení nízkopříjmových skupin pod hranici navrhovanou v rámci opoziční koncepce.

Důležitý rys opoziční koncepce představují náměty směřující ke zjednodušení daňové soustavy. Vedlejším efektem rovné daně by měla být redukce složitého a nepřehledného systému výjimek a odedčitatelných položek. Další návrhy zvažují úplné zrušení některých typů daní, např. daně z nemovitosti nebo dědické daně; počítají přitom s argumenty ideologickými (dědická daň trestá občana, který se rozhodl pro odložení spotřeby) i ryze pragmatickými (minimální výnos vs. náklady na výběr daně).

Jednou z posledních novinek ODS v oblasti daňové politiky je myšlenka zrušit firemní odpisy na investice. Firmy by si tak mohly investice započítávat přímo do nákladů. Tento návrh by se vzhledem k další redukci příjmů vztahoval pouze na menší podniky (s obratem do výše 15 mil korun). Významným prvkem opoziční koncepce je rovněž záměr snížit sazbu sociálního pojištění (o 8 %). Tento návrh je bezesporu opodstatněný potřebou snížit vysoké nepřímé náklady práce, ovšem vzhledem k tomu, že dále oslabuje rozpočtové příjmy, je hodnocení jeho realističnosti bez zasazení do širšího konceptu financování sociálního systému problematické.

Tímto se dostáváme k nejrozpornějšímu bodu opozičního konceptu daňové reformy – k dopadům na výsledné saldo veřejných rozpočtů. Koncepce přiznává, že může nastat dočasný výpadek rozpočtových příjmů. Dlouhodobě však počítá se zlepšováním salda

veřejných financí založeném na tradiční liberální víře v pozitivní vliv nižších daní, resp. veřejného přerozdělování na ekonomickou aktivitu potažmo i na ekonomickou výkonnost. Tato hypotéza je samozřejmě předmětem věčného sporu mezi zastánci liberálního pohledu na svět a stoupenci státního intervencionismu. Podobně rozdílnou argumentaci nalezneme v případě sporu o návrhy prosazující nižší míru daňové progresivity.

Poněkud širší shoda by teoreticky mohla panovat v diskusi o zjednodušení komplikovaného daňového systému, kde lze argumentovat jeho nesrozumitelností pro výraznou většinu daňových poplatníků, značným prostorem pro obcházení daňových povinností a v neposlední řadě vysokými celkovými náklady na provoz daňového systému. Rovněž u z logiky věci oprávněného požadavku zjednodušit daňový systém ovšem lze s vysokou pravděpodobností očekávat ideologický odpor stoupců vyšší míry státních intervencí v ekonomice, neboť jednodušší daně omezují možnost využít princip progresivity a také snižují prostor pro uplatňování selektivních subvenčních politik.

Závěr

Přiznání skrytých deficitů a hlubokých strukturálních problémů české soustavy veřejných financí na sklonku 90. let 20. století odstartovalo diskuse o nutnosti rozsáhlých reforem. Ke skutečným změnám došlo až po roce 2002, kdy byly realizovány systémové změny směrem k žádoucímu zprůhlednění veřejných rozpočtů. Přes přetrvávající nedostatky, jako jsou významné prvky mimorozpočtového fondového financování, lze české veřejné finance vnímat jako relativně transparentní. K této skutečnosti významnou měrou přispívají závazky plynoucí ze zapojování České republiky do evropského integračního procesu.

Řešení druhého problému, reformy zejména výdajové stránky veřejných rozpočtů charakterizované vysokým podílem mandatorních výdajů v důsledku nadměrně štědrého sociálního systému, se však neustále odsouvá.

Je zřejmé, že sociální systém na soudobé úrovni, při současné struktuře a šíři záběru je do budoucna neudržitelný. Otázka reforem bude podobně jako na Slovensku či v Německu klíčovými tématy parlamentních voleb v roce 2006. A teprve jejich výsledek předurčí, jakým směrem se bude ubírat česká soustava veřejných financí v příštích letech.

Zdroje

Bárta, V.: Pakt stability obětí politiků. ČNB 2005. Dostupné na:

www.cnb.cz/tisk.php?stranka=media_cl05_050411> 16. 8. 2005.

Bezděk, V.: Dlouhodobě úspěšná fiskální konsolidace se neobejde bez reformy mandatorních výdajů. ČNB 2001. Dostupné na: www.cnb.cz/media_cl_01_011106b.php> 15. 9. 2005.

Kadeřábková, A., Spěváček, V., Žák, M. (editoři): Růst, stabilita, konkurenceschopnost II. Linde Praha 2004. ISBN 80-86131-49-1

Kocourek, M.: Nejrozpínavější státní rozpočet v historii. Newsletter CEP, listopad/prosinec 2003. Dostupné na: <www.cepin.cz/NEWSLETTER/2003-11-12.pdf> 16. 8. 2005.

Niedermeyer, L.: Lepší daně? ČNB 2005. Dostupné na:

www.cnb.cz/tisk.php?stranka=media_cl05_050616> 16. 8. 2005.

Poláčková-Brix, H.: Fiskální rizika nejsou jen v deficitu. Finance a úvěr 3/2000.

ISSN: 0015-1920

Rusnok, J.: Z expozé ministra financí ČR k návrhu státního rozpočtu ČR na rok 2002. Finance a úvěr 2/2002. ISSN: 0015-1920

Singer, M.: Euro v Česku až po reformách. ČNB 2005. Dostupné na:

<www.cnb.cz/tisk.php?stranka=media_cl05_050718> 16. 8. 2005.

Sobotka, B.: Z expozé ministra financí ČR k návrhu státního rozpočtu ČR na rok 2002. Finance a úvěr 2/2003. ISSN 0015-1920
Zlámalová, L., Pravec, J.: Rozpočet: začal vládní tah na voliče. Hospodářské noviny, 12. 10. 2005.

Czech Republic: 2005 Article IV Consultation—Staff Report and Public Information Notice on the Executive Board Discussion. IMF Country Report No. 05/276. August 2005. Dostupné na: <www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2005/cr05276.pdf> 27. 10. 2005.

Czech Republic: Selected Issues. IMF Country Report No. 05/275. August 2005. Dostupné na: <www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2005/cr05275.pdf> 27. 10. 2005.

Deficit v roce 2004 klesl na 3 % HDP a byl nejnižší v regionu. MF 2005. Dostupné na: <www2004.mfcr.cz/tiskzpravy.php?id=244> 15. 9. 2005.

Deficity veřejných rozpočtů oddalují přijetí eura. EurActiv.cz 2004. Dostupné na: <www.euractiv.cz/print.cgi?cid=81&sid=24&pid=24> 15. 9. 2005.

Ekonomický měsíčník. ČSOB, březen 2005. Dostupné na: <www.patria.cz/generated/ma_mes_prehled/BC_0503_cz.pdf> 12. 10. 2005.

Finanční reforma bude krokem k prosperitě. Finance magazine 2003. Dostupné na: <www.financemagazine.cz/index.php?id=cislo1/clanek-financnireforma> 15. 9. 2005.

Hospodářská strategie vstupu do Evropské unie. Dostupné na: <www.vlada.cz/1250/vlada/dokumenty/vstupeu1/makroek.il2.htm> 15. 9. 2005.

Konvergenční program České republiky. MF ČR, listopad 2004. Dostupné na: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/hs.xsl/konvergen_programy.html> 12. 10. 2005.

Modrá šance – základní teze finanční politiky ODS. ODS 2003. Dostupné na: <www.ods-pk.cz/download/modra_sance.pdf> 16. 8. 2005.

První verze státního rozpočtu na rok 2006 (rozhovor s víceguvernérem ČNB Luděkem Niedermeyerem). ČNB 2005. Dostupné na: <www.cnb.cz/tisk.php?stranka=media_cl05_050713> 16. 8. 2005.

Růst o šest procent? Jsou nutné další reformy. ČNB 2005. Dostupné na: <www.cnb.cz/tisk.php?stranka=media_cl05_050728> 16. 8. 2005.

Výsledky uvedené v příspěvku jsou součástí výzkumného záměru VZ 6214648904 „Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu“, tématického okruhu 01 „Makroekonomická a mikroekonomická výkonnost české ekonomiky a hospodářsko-politická opatření vlády ČR v podmínkách evropského integrovaného trhu“ realizovaného za finanční podpory ze státních prostředků prostřednictvím MŠMT.

Ing. Luděk Kouba, Ústav ekonomie, Provozně-ekonomická fakulta, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno. e-mail: kouba@mendelu.cz

MOŽNOSTI POSUZOVÁNÍ STABILITY FINANČNÍHO SEKTORU

FINANČNÍ SEKTOR MŮŽEME POVAŽOVAT ZA JEDEN Z PILÍŘŮ PRO FUNGOVÁNÍ EKONOMIKY. JE-LI RELATIVNĚ VYSPĚLÝ, STABILNÍ A EFEKTIVNĚ FUNGUJÍCÍ, PAK SLOUŽÍ JAKO PODPORA PRO ROZVOJ EKONOMIKY A MŮŽE PŘÍSPÍVAT KE ZVYŠOVÁNÍ EKONOMICKÉ ÚROVNĚ DANÉ ZEMĚ. NA DRUHOU STRANU, NEPLNÍ-LI SVÉ FUNKCE, Z JAKÝCHKOLIV DŮVODŮ, PAK MŮŽE ZTĚŽOVAT EKONOMICKÝ ROZVOJ A STÁVÁ SE JEHO POMYSLNOU „BRZDOU“. POSTUPUJÍCÍ LIBERALIZACE A PROVÁZANOST FINANČNÍCH TRHŮ S SEBOU PŘINÁŠÍ RIZIKO VZNIKU FINANČNÍCH KRIZÍ (MĚNOVÝCH, BANKOVNÍCH ČI DLUŽNICKÝCH KRIZÍ), KTERÉ MŮŽEME CHÁPAT JAKO PROJEV NESTABILITY FINANČNÍHO SEKTORU. CENTRÁLNÍ BANKY SE VE VĚTŠINĚ PŘÍPADŮ VĚNUJÍ MĚNOVÉ POLITICE ZAMĚŘENÉ NA DOSAHOVÁNÍ CENOVÉ STABILITY, AVŠAK V POSLEDNÍCH NĚKOLIKA LETECH SE CENTRÁLNÍ BANKY VYSPĚLÝCH ZEMÍ ZAČALY VĚNOVAT MAKROBEZŘETNOSTNÍ (MACROPRUDENTIAL) POLITICE ORIENTOVANÉ NA FINANČNÍ STABILITU. PRŮKOPNÍKEM V TOMTO SMĚRU BYLA VELKÁ BRITÁNIE, NÁSLEDOVÁNA OSTATNÍMI ZEJMÉNA EVROPSKÝMI ZEMĚMI. ČESKÁ REPUBLIKA SE TOUTO POLITIKOU ZABÝVÁ OD ROKU 2004. CENTRÁLNÍ BANKY (ECB, ČNB ATD.) SYSTEMATICKY SLEDUJÍ CYKlický A STRUKTURÁLNÍ VÝVOJ V BANKOVNÍM SEKTORU A JINÝCH ČÁSTECH FINANČNÍHO SYSTÉMU, ABY BYLY SCHOPNY POSODIT JEHO ZDRAVÍ, A TÍM IDENTIFIKOVAT PŘÍPADNÁ SLABÁ MÍSTA A VYHODNOCOVAT ODOLNOST FINANČNÍHO SEKTORU VŮČI PŘÍPADNÝM RIZIKŮM. DOCHÁZÍ Tedy K MONITORINGU ZDROJŮ FINANČNÍ NESTABILITY A ANALÝZE NÁSTROJŮ K OMEZENÍ FINANČNÍ NESTABILITY. VÝSLEDKEM TĚCHTO ČINNOSTÍ JE VYDÁVÁNÍ ZPRÁV O FINANČNÍ STABILITĚ TZV. „FINANCIAL STABILITY REPORT (FSR)“.

CO SI LZE POD POJMEM FINANČNÍ STABILITA PŘEDSTAVIT? JE TO SITUACE, KDY „FINANČNÍ SYSTÉM PLNÍ SVÉ FUNKCE BEZ ZÁVAŽNÝCH PORUCH A NEŽÁDOUCÍCH DŮSLEDKŮ PRO SOUČASNÝ I BUDOUCÍ VÝVOJ EKONOMIKY JAKO CELKU A ZÁROVEŇ VYKAZUJE VYSOKOU MÍRU ODOLNOSTI VŮČI ŠOKŮM“ FRAIT (2005). FINANČNÍ STABILITA MŮŽE BÝT NARUŠENA, JAK V DŮSLEDKU PROCESŮ UVNITŘ FINANČNÍHO SEKTORU VEDOUCÍCH KE VZNIKU ZRANITELNÝCH MÍST, TAK VLIVEM SILNÝCH ŠOKŮ. ZA NEJČASTĚJŠÍ ZDROJE ŠOKŮ JSOU POVAŽOVÁNY VÝKYVY DOMÁCÍHO MAKROEKONOMICKÉHO VÝVOJE, HOSPODÁŘSKÁ POLITIKA NEBO ZMĚNY V INSTITUCIONÁLNÍM PROSTŘEDÍ. TRPÍ-LI FINANČNÍ SYSTÉM „SOUHROU“ ZRANITELNÝCH MÍST A ŠOKŮ, PAK MŮŽE DOJÍT KE ZHROUCENÍ PRO SYSTÉM VÝZNAMNÝCH FINANČNÍCH INSTITUCÍ, NARUŠENÍ FUNKCÍ FINANČNÍHO SYSTÉMU NEBO K FINANČNÍ KRIZI.

OBR. Č. 1 STAVY FINANČNÍHO SYSTÉMU

SLABÁ MÍSTA

	NE (odolnost)	ANO (zranitelnost)
NE	Finanční stabilita	Finanční křehkost
ŠOK		
ANO	Volatilita (Turbulence, Bubliny apod.)	Finanční krize

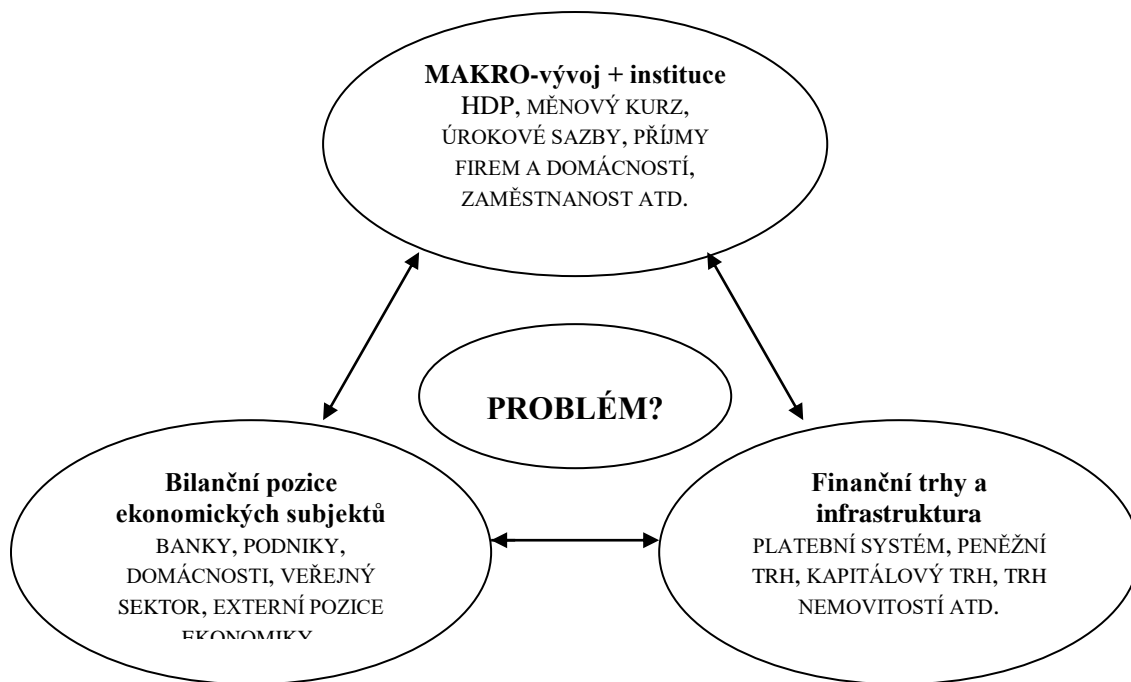
Zdroj: Holub (2004)

NUTNO PODOTKNOUT, ŽE NEEXISTUJE JEDNOTNÁ DEFINICE, ALE FINANČNÍ STABILITU MŮŽEME VYMEZIT POMOCÍ ÚZKÝCH A NEÚPLNÝCH DEFINICÍ A TO BUĎ JAKO: *ABSENCE FINANČNÍCH KRIZÍ* NEBO/A *ODOLNOST VŮČI ŠOKŮM*. OBRÁZEK ČÍSLO 1, JENŽ POPISUJE STAVY FINANČNÍHO SYSTÉMU, NABÍZÍ PŘEHLEDNÉ ZOBRAZENÍ MOŽNÝCH STAVŮ Z HLEDISKA ŠOKŮ A SLABÝCH MÍST. PRVNÍ A TŘETÍ KVADRANT NABÍZÍ DVĚ NAPROSTO PROTIKLADNÉ SITUACE: FINANČNÍ STABILITU VS. FINANČNÍ KRIZI. „PŘEDKRIZOVOU“ SITUACÍ MŮŽE BÝT FINANČNÍ KŘEHKOST, JENŽ SE PROJEVUJE ZRANITELNOSTÍ. EKONOMIKA TRPÍ SLABÝMI MÍSTY A KRITICKÝM SPOUŠTĚCÍM MOMENTEM JE ŠOK. JAK MŮŽEME ZRANITELNOST IDENTIFIKOVAT? ODPOVĚDÍ MOHOU BÝT TZV. FSIS – INDIKÁTORY FINANČNÍHO ZDRAVÍ NEBO EWS – INDIKÁTORY VČASNÉHO VAROVÁNÍ, EVENTUELNĚ RATINGOVÉ HODNOCENÍ. BLÍŽE SE S NIMI SEZNÁMÍME KE KONCI PŘÍSPĚVKU.

ANALÝZA FINANČNÍ STABILITY

ANALÝZA FINANČNÍ STABILITY ZKOUMÁ OKOLNOSTI, PŘI NICHŽ PROPOJENÍM MAKROEKONOMICKÉ DYNAMIKY S VÝVOJEM FINANČNÍCH TRHŮ A BILANCEMI EKONOMICKÝCH SUBJEKTŮ VYVOLAJÍ FINANČNÍ KRIZI. Z JINÉHO POHLEDU, TEDY ZKOUMÁ JEVY A SITUACE, KTERÉ NARUŠUJÍ FUNKCE FINANČNÍHO SYSTÉMU; ZPŮSOBUJÍ, ŽE FINANČNÍ SYSTÉM NEGATIVNĚ OVLIVŇUJE EKONOMIKU JAKO CELEK; VYTVÁŘÍ ZRANITELNÁ MÍSTA VE FINANČNÍM SYSTÉMU. OBRÁZEK ČÍSLO 2 POSKYTUJE GRAFICKÝ NÁHLED NA OBLASTI ZKOUMÁNÍ FINANČNÍ ANALÝZY.

OBR. Č. 2 ANALÝZA FINANČNÍ STABILITY



ZDROJ: FRAIT 2005

ANALÝZA FINANČNÍ STABILITY SE SKLÁDÁ Z DÍLČÍCH ANALÝZ ZAMĚŘENÝCH NA VÝVOJ FINANČNÍCH INSTITUCÍ A JEJICH ODOLNOST; BILANČNÍ POZICE EKONOMICKÝCH SEKTORŮ PROVÁZANÝCH S FINANČNÍM SEKTOREM; FINANČNÍ TRHY A JEJICH INFRASTRUKTURU; MAKROEKONOMICKÝ VÝVOJ, INSTITUCIONÁLNÍHO RÁMCE EKONOMIKY A ZPĚTNÝCH VAZEM MEZI NIMI. CÍLEM ANALÝZY FINANČNÍ STABILITY JE VYTVOŘIT **PŘEHLED O POTENCIÁLNÍCH RIZICÍCH** OHROŽUJÍCÍCH FINANČNÍ STABILITU, JENŽ VYCHÁZÍ Z MONITORINGU DOMÁCÍ I SVĚTOVÉ EKONOMIKY. NEMÉNĚ DŮLEŽITOU SOUČÁSTÍ JE ODHALOVÁNÍ ZRANITELNÝCH MÍST V EKONOMICE, COŽ NÁSLEDNĚ PŘÍSPĚJE K VĚTŠÍ ODOLNOSTI FINANČNÍHO SYSTÉMU VŮČI ŠOKŮM. VČASNÉ ZJIŠTĚNÍ VZNIKAJÍCÍCH PROBLÉMŮ JE VÝZNAMNÉ Z POHLEDU NÁSLEDNĚHO „UZDRAVOVÁNÍ“ FINANČNÍHO SYSTÉMU.

ZPRÁVA O FINANČNÍ STABILITĚ VYDÁVÁNA ČESKOU NÁRODNÍ BANKOU

ČNB PŘEDKLÁDÁ VEŘEJNOSTI ZPRÁVU O FINANČNÍ STABILITĚ. VYCHÁZÍ Z POPISU PROSTŘEDÍ, V NĚMŽ FINANČNÍ SEKTOR PŮSOBÍ. JE TVOŘENO ZAHRANIČNÍM A DOMÁCÍM MAKROEKONOMICKÝM VÝVOJEM, VÝVOJEM NA FINANČNÍCH TRZÍCH, VÝVOJEM NEFINANČNÍCH PODNIKŮ, DOMÁCNOSTÍ JAKO HLAVNÍCH DLUŽNÍKŮ A VĚRITELŮ FIGURUJÍCÍCH V BILANCÍCH FINANČNÍCH INSTITUCÍ. PRÁVĚ ZMĚNY V TRŽNÍCH A KREDITNÍCH RIZICÍCH (ŠOKY) SE PROMÍTÁJÍ DO STABILITY FINANČNÍHO SEKTORU A MOHOU VĚST K DESTABILIZACI JEDNOTLIVÝCH FINANČNÍCH INSTITUCÍ, NEBO VLIVEM NÁKAZY, MOHOU V KRAJNÍM PŘÍPADĚ DESTABILIZOVAT FINANČNÍ SEKTOR. FINANČNÍ INSTITUTE JE DESTABILIZOVÁNA, POKUD NEPLNÍ SVÉ FUNKCE NEBO JE PLNÍ ŠPATNĚ, S TÍM DÁLE SOUVISÍ ODLIV ZDROJŮ NEBO PROBLEMATICKÉ ZÍSKÁVÁNÍ ZDROJŮ OD VKLADATELŮ. NESCHOPNOST POKRAČOVAT V PLYNULÉM FINANCOVÁNÍ EKONOMIKY A PRUDKÉ POHYBY NA FINANČNÍCH TRZÍCH MAJÍ NÁSLEDNĚ NEPŘÍZNIVÉ DOPADY NA REÁLNOU EKONOMIKU. SCHOPNOST VYPOŘÁDAT SE S VNITŘNÍMI A VNĚJŠÍMI ŠOKY JE ODVISLÉ OD VÝKONNOSTI, EFEKTIVNOSTI A KAPITÁLOVÉ SÍLE DANÉ FINANČNÍ ORGANIZACE,

TAKTÉŽ OD SCHOPNOSTI ŘÍDIT RIZIKA. REGULATORNÍ RÁMEC A DOHLED SPOLU S BEZPORUCHOVÝM FUNGOVÁNÍM PLATEBNÍHO SYSTÉMU A SYSTÉMU VYPOŘÁDÁNÍ HRAJÍ SVOU ROLI V PREVENCI FINANČNÍ NESTABILITY.

MAKROOPATRNOŠTNÍ ANALÝZA A JEJÍ JEDNOTLIVÉ KOMPONENTY

DIAGRAM (OBR. Č. 3) POPISUJE STRUKTURU MAKROOPATRNOŠTNÍ ANALÝZY SPOLU S JEJÍMI JEDNOTLIVÝMI ČÁSTMI. V DALŠÍM TEXTU JSOU TYTO ČÁSTI ROZEBÍRÁNY Z POHLEDU VÝZNAMU PRO ANALÝZU JAKO CELEK. MAKROOPATRNOŠTNÍ ANALÝZA JE POSKLÁDÁNA Z FINANČNÍCH A MAKROEKONOMICKÝCH INDIKÁTORŮ, TAK ABY DOKÁZALA ODHALIT ZRANITELNÁ MÍSTA FINANČNÍHO SYSTÉMU, COŽ JE JEJÍM SMYSLEM.

OBR. Č. 3 KOMPONENTY MAKROOPATRNOŠTNÍ ANALÝZY



INDIKÁTORY FINANČNÍHO ZDRAVÍ

A) „CORE SET“ (JÁDROVÉ INDIKÁTORY)

- *KAPITÁLOVÁ PŘIMĚŘENOST* (NAPŘ. TIER 1 KAPITÁL K RIZIKOVĚ VÁŽENÝM AKTIVŮM),
- *KVALITA AKTIV* (NAPŘ. KLASIFIKOVANÉ ÚVĚRY K CELKOVÝM HRUBÝM ÚVĚRŮM, SEKTOROVÉ ROZČLENĚNÍ ÚVĚRŮ K CELKOVÝM ÚVĚRŮM),
- *ZISKOVOST* (NAPŘ. ROA, ROE),
- *LIKVIDITA* (NAPŘ. POMĚR LIKVIDNÍCH AKTIV K CELKOVÝM AKTIVŮM, POMĚR AKTIV KE KRÁTKODOBÝM FINANČNÍM ZÁVAZKŮM),
- *CITLIVOST NA TRŽNÍ RIZIKA* (NAPŘ. ČISTÁ OTEVŘENÁ POZICE V ZAHRANIČNÍ MĚNĚ KE KAPITÁLU).

B) „ENCOURAGED SET“ (PODPŮRNÉ INDIKÁTORY)

- *DEPOSIT-TAKING INSTITUTION (BANKY)* (NAPŘ. KAPITÁL K AKTIVŮM),
- *TRŽNÍ LIKVIDITA* (NAPŘ. AVERAGE BID-ASK SPREAD IN THE SECURITIES MARKET),
- *NEBANKOVNÍ FINANČNÍ INSTITUCE* (NAPŘ. AKTIVA K CELKOVÝM AKTIVŮM FINANČNÍHO SYSTÉMU),
- *FIREMNÍ SEKTOR* (NAPŘ. ROE – RENTABILITA VLASTNÍHO KAPITÁLU),
- *DOMÁCNOSTI* (NAPŘ. DLUH DOMÁCNOSTÍ K HDP),
- *TRHY NEMOVITOSTÍ* (NAPŘ. CENY NEMOVITOSTÍ)

INDIKÁTORY TZV. **CORE SET** JSOU POVAŽOVÁNY MEZINÁRODNÍM MĚNOVÝM FONDEM ZA VELMI DŮLEŽITÉ PRO JEJICH SNADNOU DOSTUPNOST A SROZUMITELNOST PŘI POUŽÍVÁNÍ A INTERPRETACI. DRUHÝ SOUBOR UKAZATELŮ TZV. **ENCOURAGED SET** JE JIŽ POVAŽOVÁN ZA SOUBOR INDIKÁTORŮ PŘI KTERÝCH JE NUTNÉ ZVÁŽIT JEJICH VYUŽITELNOST PODLE OKOLNOSTÍ A KONKRÉTNÍ SITUACE V DANÉ EKONOMICE A JAK JE Z NÁZVU PATRNÉ JSOU POVAŽOVÁNY SPÍŠE ZA PODPŮRNĚ INDIKÁTORY ANALÝZY FINANČNÍ STABILITY. DALŠÍM SOUBOREM INDIKÁTORŮ JSOU **EWS** – INDIKÁTORY VČASNÉHO VAROVÁNÍ. AČKOLIV NEJSOU PŘÍMÝM ČLÁNKEM MAKROPATRNOSTNÍ ANALÝZY JSOU ZDE UVÁDĚNY, PROTOŽE POMOCÍ NICH LZE ODHALIT ZRANITELNÁ MÍSTA EKONOMIKY.

INDIKÁTORY VČASNÉHO VAROVÁNÍ (EWS – EARLY WARNING SYSTEMS METODA)

EWS PATŘÍ K JEDNÉ ZE ZÁKLADNÍCH METOD PREDIKCE FINANČNÍCH KRIZÍ. V RÁMCI TOHOTO PŘÍSTUPU EXISTUJÍ DVĚ DÍLČÍ METODY A) **METODA SIGNÁLNÍHO PŘÍSTUPU** (POROVNÁVÁ HODNOTY INDIKÁTORŮ V KLIDNÉM OBDOBÍ S HODNOTAMI V URČITÉM OBDOBÍ PŘED KRIZÍ, PRO KAŽDÝ INDIKÁTOR JE STANOVENA KRITICKÁ HODNOTA A JEJÍ PŘEKROČENÍ ZNAMENÁ MOŽNOST VÝSKYTU KRIZE), B) **METODA PREDIKCE BEZPEČNÝCH ZÓN** (PŘEDPOKLADEM JE EXISTENCE VÍCENÁSOBNÉ ROVNOVÁHY, KDY DANÝM FUNDAMENTŮM MŮŽE ODPOVÍDAT VÍCE NEŽ JEDEN ROVNOVÁŽNÝ KURZ, PROTOŽE NA STEJNÉ HODNOTY FUNDAMENTÁLNÍCH UKAZATELŮ DANÉ ZEMĚ MŮŽE REAGOVAT VLÁDA (CB) ODLIŠNĚ). METODA BEZPEČNÝCH ZÓN PAK SLOUŽÍ JAKO PRVNÍ KROK A DÍKY NÍ JSOU VYLOUČENY PŘÍPADY, KDY KE KRIZI DOJÍT NEMŮŽE. V DRUHÉM KROKU LZE POUŽÍT SIGNÁLNÍHO PŘÍSTUPU A OTESTOVAT ZBYLÉ PŘÍPADY.

A) METODA SIGNÁLNÍHO PŘÍSTUPU – INDIKÁTORY:

- DEVIZOVÉ REZERVY, POMĚR PENĚŽNÍ ZÁSOBY K REZERVÁM,
- IMPORT, EXPORT, REÁLNÉ SMĚNNÉ RELACE,
- ODCHYLKA ÚROVNĚ REÁLNÉHO KURZU OD TRENDU,
- ÚROKOVÝ DIFERENCIÁL, REÁLNÁ ÚROKOVÁ MÍRA,
- NADMĚRNÁ REÁLNÁ PENĚŽNÍ NABÍDKA (M1/P),
- HODNOTA PENĚŽNÍHO MULTIPLIKÁTORU M2,
- PODÍL DOMÁCÍHO ÚVĚRU K HDP, OBJEM DEPOZIT V KOMERČNÍCH BANKÁCH,
- SPREAD MEZI DEPOZITNÍMI A ÚVĚROVÝMI ÚROKOVÝMI SAZBAMI,
- TEMPO RŮSTU PRODUKTU,
- VÝVOJ CEN AKCIÍ.

B) METODA PREDIKCE BEZPEČNÝCH ZÓN – INDIKÁTORY:

- DEVIZOVÉ REZERVY VZTAŽENÉ K OBJEMU IMPORTU, M2 A KE KRÁTKODOBÉMU ZADLUŽENÍ,
- SALDO STÁTNÍHO ROZPOČTU A RŮST DOMÁCÍHO ÚVĚROVÁNÍ VLÁDY,

- ROZSAH DOMÁCÍ ÚVĚROVÉ EXPANZE (K ODHADU STUPNĚ ZRANITELNOSTI BANKOVNÍHO SEKTORU),
- VÝVOJ REÁLNÉHO SMĚNNÉHO KURZU, BILANCE BĚŽNÉHO ÚČTU, TEMPA RŮSTU EXPORTU A ZMĚNY REÁLNÝCH SMĚNNÝCH RELACÍ (K VYJÁDŘENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI ZEMĚ).
- OBJEM PZI, PORTFOLIO INVESTIC, POMĚR DLUHOVÉ SLUŽBY K EXPORTU, POMĚR ZAHRANIČNÍHO ZADLUŽENÍ K EXPORTU A PODÍL OFICIÁLNÍHO DLUHU NA DLUHU CELKOVÉM (PROMĚNNÉ S VLIVEM NA SALDO FINANČNÍHO ÚČTU),
- TEMPO RŮSTU GDP A VÝVOJ PRŮMYSLové PRODUKCE (CHARAKTERISTIKY STAVU REÁLNÉ EKONOMIKY),
- DIVERSIFIKACE EXPORTU (K ODHADU SCHOPNOSTI PŘIZPŮSOBIT SE VNĚJŠÍM ŠOKŮM).

INDIKÁTORY JSOU SPÍŠE MAKROEKONOMICKÉ POVAHY A V NĚKTERÝCH OBLASTECH SE PŘEKRÝVAJÍ, A TO Z TOHO DŮVODU, ŽE METODA PREDIKCE BEZPEČNÝCH ZÓN SE VYCHÁZÍ ZE SIGNÁLNÍHO PŘÍSTUPU. PŘINEJMENŠÍM SPORNÝ JE FAKT, ŽE POSOUZENÍ OHROŽENÍ FINANČNÍ STABILITY JE DISKUTOVÁNO NA ZÁKLADĚ KRITICKÉ HODNOTY A TEDY ZNAČNOU ROLI HRAJE NASTAVENÍ KONKRÉTNÍ VÝŠE DANÉ KRITICKÉ HODNOTY.

ZÁTĚŽOVÉ TESTY (STRESS TESTS) – SCÉNÁŘOVÉ ANALÝZY

SLOUŽÍ K ODHADŮM ODOLNOSTI BANKOVNÍHO SYSTÉMU ZALOŽENÝCH NA HYPOTETICKÝCH ZMĚNÁCH KLÍČOVÝCH MAKROEKONOMICKÝCH PROMĚNNÝCH. V ZÁTĚŽOVÝCH TESTECH JSOU POUŽÍVÁNY ÚDAJE O BILANČNÍCH A MIMOBILANČNÍCH POZICÍCH BANK K VYHODNOCENÍ TOHO, JAK BY FINANČNÍ ZDRAVÍ BANKOVNÍHO SYSTÉMU MOHLO BÝT OVLIVNĚNO VÝRAZNÝMI ZMĚNAMI PARAMETRŮ JAKO JSOU ÚROKOVÉ SAZBY ČI MĚNOVÝ KURZ. TESTY PROVÁDÍ CENTRÁLNÍ BANKY NEBO INSTITUCE FINANČNÍHO DOHLEDU, KTERÉ NAVRHOJÍ SCÉNÁŘE, JENŽ JSOU KOMBINACÍ NEPŘÍZNIVÝCH ZMĚN ÚROKOVÝCH SAZEB, MĚNOVÉHO KURZU A KVALITY ÚVĚRŮ. JE ZŘEJMÉ, ŽE EXISTUJE VELMI ŠIROKÁ ŠKÁLA MOŽNÝCH KOMBINACÍ ZÁTĚŽOVÝCH TESTŮ. URČENÍ JEDNOTLIVÝCH ŠOKŮ JE OBTÍŽNÉ. NA JEDNÉ STRANĚ DÍKY CHARAKTERU DATOVÝCH ZDROJŮ, NA DRUHÉ STRANĚ NEMOŽNOSTI ODHADNOUT POVAHU BUDOUCÍCH ŠOKŮ, KTERÉ SE SAMOZŘEJMĚ MOHOU ZNAČNĚ LIŠIT OD ŠOKŮ PŘEDCHOZÍCH. PRÁVĚ PRO TYTO DŮVODY JE VYUŽÍVÁNO RŮZNĚ NASTAVENÝCH SCÉNÁŘŮ, JENŽ KOMBINUJÍ ÚROKOVÝ ŠOK S MĚNOVÝM A ÚVĚROVÝM A ČÁSTEČNĚ JSOU INSPIROVÁNY MINULÝMI UDÁLOSTMI OBDOBNÉHO CHARAKTERU

PŘEDMĚTEM ZÁTĚŽOVÝCH TESTŮ JE ZDRAVÍ BANKOVNÍHO SYSTÉMU JAKO CELKU, NIKOLIV JEDNOTLIVÝCH INSTITUCÍ. TYTO TESTY JSOU PROVÁDĚNY NA ÚDAJÍCH PRO JEDNOTLIVÉ BANKY, NEBOŽ POUŽÍVÁNÍ AGREGOVANÝCH ÚDAJŮ BY MOHLO ZAKRÝT PROBLÉMY, POKUD BY BYLY KONCENTROVÁNY V NĚKOLIKA BANKÁCH. ZÁTĚŽOVÉ TESTY SE ALE NEZABÝVAJÍ ŠOKY SPECIFICKÝMI PRO JEDNOTLIVÉ BANKY (NAPŘ. KVALITA JEDNOTLIVÝCH AKTIV NEBO OPERAČNÍ A PRÁVNÍ RIZIKA); TYTO OTÁZKY JSOU PŘEDMĚTEM BANKOVNÍHO DOHLEDU. KONKRÉTNÍ ZÁTĚŽOVÉ TESTY PROVEDENÉ ČNB K POLOVINĚ ROKU 2004 SLOUŽÍ V TOMTO PŘÍSPĚVKU JAKO PŘÍKLAD, ABY BYLO ZŘEJMÉ, JAK JSOU ZÁTĚŽOVÉ TESTY NAVRHOVÁNY.

CHARAKTERISTIKY JEDNOTLIVÝCH SCÉNÁŘŮ:

SCÉNÁŘ I:

- ZVÝŠENÍ ÚROKOVÝCH SAZEB O JEDEN PROCENTNÍ BOD,
- ZNEHODNOCENÍ MĚNOVÉHO KURZU O 15%,
- ZVÝŠENÍ OHROŽENÝCH ÚVĚRŮ O 30%.

SCÉNÁŘ II:

- ZVÝŠENÍ ÚROKOVÝCH SAZEB O DVA PROCENTNÍ BODY,
- ZNEHODNOCENÍ MĚNOVÉHO KURZU O 20%,
- ZVÝŠENÍ POMĚRU OHROŽENÝCH ÚVĚRŮ K CELKOVÝM ÚVĚRŮM O TŘI PROCENTNÍ BODY.

SCÉNÁŘE POUŽÍVAJÍ KOMBINACE TĚCHTO ŠOKŮ A JEJICH ÚČINKY JSOU MĚŘENY V HORIZONTU JEDNOHO ROKU. KLÍČOVÝM FAKTOREM JE POSUZOVÁNÍ UKAZATELE KAPITÁLOVÉ PŘIMĚŘENOSTI (CAR) PŘED ŠOKEM A PO PŮSOBENÍ ŠOKU. VÝPOČTY PŘEDPOKLÁDAJÍ, ŽE POKUD BY K ŽÁDNÝM ŠOKŮM NEDOŠLO, JEDNOTLIVÉ BANKY BY VYKÁZALY STEJNÝ HOSPODÁŘSKÝ VÝSLEDEK, JAKÉHO V PRŮMĚRU DOSÁHLY V POSLEDNÍCH PĚTI LETECH. NEZANEDBATELNOU POZNÁMKU JE FAKT, ŽE SCÉNÁŘE BEROU V POTAZ OBECNĚ UZNÁVANÉ VAZBY MEZI PROMĚNNÝMI NAPŘ. VYŠŠÍ ÚROKOVÉ SAZBY SE OBVYKLE PROJEVÍ VE ZVÝŠENÍ OBJEMU OHROŽENÝCH ÚVĚRŮ. KONKRÉTNÍ ZVOLENÉ SCÉNÁŘE VYCHÁZEJÍ Z MINULÝCH ZKUŠENOSTÍ S NEGATIVNÍMI ŠOKY. PRO ČESKOU EKONOMIKU TO JSOU ZKUŠENOSTI Z POLOVINY ROKU 1997 SE ZNEHODNOCENÍM MĚNOVÉHO KURZU A SE ZVÝŠENÍM ÚROKOVÝCH SAZEB. SCÉNÁŘ RŮSTU PODÍLU OHROŽENÝCH ÚVĚRŮ VYCHÁZÍ Z VÝVOJE V LETECH 1997 – 1999. SITUACE SE NEMUSÍ OPAKOVAT A VAROVNÉ SCÉNÁŘE SE NEMUSÍ NAPLNI. DŮLEŽITÉ JE PŘIPOMENOUT, ŽE SCÉNÁŘE NEMAJÍ POVAHU PROGNÓZY, PROTOŽE JDE O ZPŮSOB MĚŘENÍ EXPOZIC V BANKOVNÍM SYSTÉMU A ZMĚN ODOLNOSTI BANK VŮČI RIZIKŮM V ČASE. STEJNÝ SCÉNÁŘ JE POUŽÍVÁN PRO RŮZNÁ OBDOBÍ, ABY BYLO MOŽNÉ VYHODNOTIT, JAK SE ÚČINKY SCÉNÁŘŮ MĚNÍ MEZI JEDNOTLIVÝMI MĚŘENÍMI.

ZÁTĚŽOVÉ TESTY BYLY PROVEDENY PRO ÚDAJE KE KONCI ČERVNA 2004 A JEJICH VÝSLEDKY BYLY SROVNÁNY S VÝSLEDKY TESTŮ PROVEDENÝCH PODLE STEJNÉ METODIKY PRO ČERVEN A PROSINEC 2003. KAPITÁLOVÁ PŘIMĚŘENOST BĚHEM TOHOTO OBDOBÍ KLESLA (O 2,2 PROCENTNÍHO BODU MEZI POLOVINOU ROKU 2003 A POLOVINOU ROKU 2004). VÝSLEDKY ZÁTĚŽOVÝCH TESTŮ NAZNAČUJÍ, ŽE SOUČASNĚ KLESALA I CELKOVÁ EXPOZICE BANK VŮČI ZÁKLADNÍM TYPŮM RIZIKA. V DŮSLEDKU TOHO BYLO CELKOVÉ SNÍŽENÍ KAPITÁLOVÉ PŘIMĚŘENOSTI PO ŠOCÍCH VE SLEDOVANÉM OBDOBÍ (O 0,7 PROCENTNÍHO BODU VE SCÉNÁŘI I, RESP. O 0,7 PROCENTNÍHO BODU VE SCÉNÁŘI II) VÝRAZNĚ MENŠÍ NEŽ U KAPITÁLOVÉ PŘIMĚŘENOSTI PŘED ŠOKY. KAPITÁLOVÁ PŘIMĚŘENOST PO ŠOCÍCH ZŮSTALA NAD ÚROVNÍ 8 %, COŽ JE REGULATORNÍ MINIMUM PRO JEDNOTLIVÉ BANKY. PRO NĚKTERÉ BANKY BY SE KAPITÁLOVÁ PŘIMĚŘENOST PO ŠOCÍCH MOHLA DOSTAT POD KRITICKOU 8 % HRANICI, NICMÉNĚ K OPĚTOVNÉMU DOSAŽENÍ TĚTO HRANICE BY ZE STRANY VLASTNÍKŮ TĚCHTO BANK STAČILA RELATIVNĚ MALÁ KAPITÁLOVÁ INJEKCE, V SOUHRNU ZHRUBA 0,1 (SCÉNÁŘ I), RESP. 0,4 (SCÉNÁŘ II) PROCENTA HDP. PŘI SCÉNÁŘI I BY ŽÁDNÁ BANKA NEZŮSTALA SE ZÁPORNÝM KAPITÁLEM. PŘI SCÉNÁŘI II BY ZÁPORNÝ KAPITÁL MĚLY BANKY S TRŽNÍM PODÍLEM 6,7 %, VÍCE NEŽ NA KONCI ROKU 2003 (3,5 %). RELATIVNÍ VÝZNAMNOST JEDNOTLIVÝCH RIZIKOVÝCH FAKTORŮ SE VÝRAZNĚ NEZMĚNILA MEZI KONCEM ROKU 2003 A POLOVINOU ROKU 2004. ÚVĚROVÉ RIZIKO SE V PRVNÍ POLOVINĚ ROKU 2004 DÁLE NEZVÝŠILO.

PŘI INTERPRETACI VÝSLEDKŮ ZÁTĚŽOVÝCH TESTŮ JE NUTNÉ VZÍT DO ÚVAHY JEJICH TEORETICKÁ A PRAKTICKÁ OMEZENÍ, Tedy značné zjednodušování reality charakterizující modely. TESTY NEPŘEDPOKLÁDAJÍ AKTIVNÍ REAKCI BANK A BANKOVNÍHO DOHLEDU NA ŠOKY V SYSTÉMU. NĚKTERÉ ZDROJE RIZIKA (JAKO NAPŘÍKLAD RIZIKO VYPLÝVAJÍCÍ ZE ZMĚN CEN AKCIÍ DRŽENÝCH BANKAMI) NEBYLY V PREZENTOVANÝCH SCÉNÁŘÍCH ZAHRNUTY, NEBOŤ TYTO FAKTORY HRAJÍ V ČR POMĚRNĚ MALOU ROLI. JINÉ ZDROJE RIZIKA BYLY VYPUŠTĚNY PROTO, ŽE JEJICH EXPLICITNÍ MODELOVÁNÍ JE KRAJNĚ OBTÍŽNÉ (NAPŘÍKLAD RIZIKO LIKVIDITNÍCH RUNŮ NA BANKY).

ZÁVĚR

PŘÍSPĚVEK SI KLADL ZA CÍL PŘIBLIŽIT MOŽNOSTI POSUZOVAT A HODNOTIT STAVY FINANČNÍHO SYSTÉMU, ZDA-LI JE SYSTÉM ZRANITELNÝ A NÁCHYLNÝ K FINANČNÍM KRIZÍM NEBO JE ZDRAVÝ A STABILNÍ. ZA HLAVNÍ NÁSTROJ POSUZOVÁNÍ FINANČNÍ STABILITY JE POVAŽOVÁNA ANALÝZA FINANČNÍ STABILITY, KTERÁ POKRÝVÁ NIKOLIV POUZE FINANČNÍ SEKTOR, ALE I FINANČNÍ TRHY, DOMÁCÍ EKONOMICKÉ SUBJEKTY, DOMÁCNOSTI A MAKROEKONOMICKÉ PROSTŘEDÍ JAKO CELEK. PRO JEDNOTLIVÉ KOMPONENTY ANALÝZY FINANČNÍ STABILITY JSOU VYMEZENY SPECIFICKÉ UKAZATELE, MIMO JINÉ I SOUBORY TZV. INDIKÁTORŮ FINANČNÍHO ZDRAVÍ (FSIS), KTERÉ ZPRAVIDLA CENTRÁLNÍ BANKA SLEDUJE A VYHODNOCUJE V TZV. ZPRÁVĚ O FINANČNÍ STABILITĚ. V PŘÍSPĚVKU JE KRÁTCE NASTÍNĚNA VYUŽITELNOST ZÁTĚŽOVÝCH TESTŮ S KONKRÉTNÍ APLIKACÍ, KTEROU PROVEDLA ČNB. VZHLEDEM K DESKRIPTIVNÍMU CHARAKTERU PŘÍSPĚVKU BYLO CÍLEM POUHÉ SEZNÁMENÍ ČTENÁŘŮ S ANALÝZOU FINANČNÍ STABILITY, JEJÍM PŘEDMĚTEM, JEJÍ STRUKTUROU A K ČEMU JE VHODNÁ.

LITERATURA

ČNB: *ZPRÁVA O FINANČNÍ STABILITĚ 2004*, [ONLINE]. 2004, [CIT. 2005-09-11]. URL: <[HTTP://WWW.CNB.CZ/FINANCNI_STABILITA/](http://www.cnb.cz/financni_stabilita/)>.

DAVIS, P. *MACROPRUDENTIAL ANALYSIS AND FINANCIAL SOUNDNESS INDICATORS*. [ONLINE]. 2005, [CIT. 2005-09-11]. URL: <[HTTP://WWW.GEOTICIES.COM/E_PHILIP_DAVIS/](http://www.geoticies.com/e_philip_davis/)>.

DVOŘÁK, P. *FINANČNÍ KRIZE JAKO GLOBÁLNÍ PROBLÉM A MOŽNOSTI JEJÍHO VZNIKU V ČR*. NÁRODOHOSPODÁŘSKÝ ÚSTAV JOSEFA HLÁVKY, PRAHA, STUDIE 1/ 2004.

FRAIT, J. *ZPRÁVA O FINANČNÍ STABILITĚ PROSINEC 2004 – PRINCIPY A VÝCHODISKA*. ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA, PRAHA, 2005.

HELÍSEK, M. *MĚNOVÁ KRIZE (EMPIRIE A TEORIE)*. 1.VYD. PRAHA: PROFESSIONAL PUBLISHING, 2004. 180 s. ISBN 80-86419-82-7.

HOLUB, T. *FINANČNÍ STABILITA A JAKÉ JE JEJÍ VYMEZENÍ V AGENDĚ CENTRÁLNÍCH BANK?* ČESKÁ SPOLEČNOST EKONOMICKÁ, PRAHA, 2004.

IMF.: *FINANCIAL SOUNDNESS INDICATORS – BACKGROUND PAPER*, [ONLINE]. 2003, [CIT. 2005-09-11]. URL: <[HTTP://WWW.IMF.ORG/PAPERS/FSI/](http://www.imf.org/papers/fsi/)>.

IMF. *FINANCIAL CRISES: CHARACTERISTICS AND INDICATORS OF VULNERABILITY (CH. IV)*. IN: *WORLD ECONOMIC OUTLOOK*, WASHINGTON, C.D. IMF, MAY 1998.

KAMINSKY, G. *CURRENCY AND BANKING CRISES: THE EARLY WARNINGS OF DISTRESS*. BOARD OF GOVERNORS OF THE FEDERAL RESERVE SYSTEM, INTERNATIONAL FINANCE DISCUSSION PAPER No. 629, 1998.

KUBICOVÁ, I. *DIPLOMOVÁ PRÁCE: VLIV FINANČNÍCH KRIZÍ NA DLOUHODOBÝ EKONOMICKÝ RŮST*. VŠB-TU OSTRAVA, 2004.

ZBRANE HROMADNÉHO NIČENIA – KRÍZA V ODZBROJENÍ

Zbrane hromadného ničenia (ďalej označované ZHN) sa v ostatnom čase dostali do popredia záujmu medzinárodného spoločenstva v rámci globálnej bezpečnosti. Vo svojej správe „Vo väčšej slobode“¹⁰⁸, ktorá sa stala jedným z hlavných podkladov aj pre summit hláv štátov a predsedov vlád členských krajín OSN v septembri 2005, označil generálny tajomník OSN zbrane hromadného ničenia a ich šírenie za jednu z najväznejších bezpečnostných hrozieb. GT OSN tým potvrdil, že táto otázka sa stala výsostne aktuálnou a akútnou témou súčasnosti, osobitne po 11. septembri 2001, súvisiacou s elementárnou bezpečnosťou a stabilitou na globálnej úrovni a spojenou s bojom proti terorizmu. GT OSN v správe predpokladá, že všetky bezpečnostné hrozby budú vnímané rovnako všetkými členskými krajinami OSN („... the threats each region of the world perceives as most urgent are in fact equally so for all“). Avšak problémom súvisiacim s touto otázkou ostáva akceptovanie priority hrozby zbraní hromadného ničenia, ktorá vychádza z rozdielneho chápania súčasných hrozieb jednotlivými krajinami a z toho vyplývajúceho rozdielneho definovania vlastných bezpečnostných priorít. Kým pre niektoré krajiny je otázka boja proti šíreniu zbraní hromadného ničenia na samotnom vrchole ich agendy, ostatné necítia nevyhnutnú potrebu sa ňou zaoberať v tom najširšom rozsahu.

Vo svojej správe upriamil GT OSN pozornosť aj na jadrové zbrane, ktoré sú jedinou „povolenou“ kategóriou ZHN. GT OSN sa však vyhol jasnejším výzvam a zvolil skôr opatrnejší prístup k viacerým otázkam v tejto oblasti. Ide predovšetkým o oblasť odzbrojenia, kde v zásade len potvrdil potrebu znižovania jadrového arzenálu. Aj keď nepriamo naznačil potrebu ďalších krokov, viacero pozorovateľov takýto prístup môže považovať skôr za umiernený, kde chýba jasná výzva na jadrové odzbrojenie.

GT OSN zároveň vyzýva, aby sa otázky jadrového odzbrojenia a nešírenia (jadrových zbraní) nestali vzájomnými rukojemníkmi, teda aby sa štáty nesnažili podmieňovať pokrok v jednej otázke, pokrom v tej druhej. Túto výzvu je možné označiť za jediný možný prístup, aby bolo možné dosiahnuť pokrok. Zároveň je však takýto prístup ťažko akceptovateľný a realizovateľný, keďže práve princíp „výmenného obchodu - jadrové odzbrojenie a nešírenie“ bol jedným z kľúčových, ktorý umožnili prijatie Zmluvy o nešírení jadrových zbraní (NPT).

NPT je základným kameňom a pilierom režimu nešírenia (jadrových zbraní) a kľúčovou medzinárodnou normou v jadrovom odzbrojení. Je unikátnym medzinárodným nástrojom, ktorý je však často vnímaný ako diskriminačná zmluva rozdeľujúca zmluvné strany do dvoch základných kategórií - jadrové krajiny a nejadrové krajiny. Zvláštnosťou a paradoxom NPT je, že zmluva zakazuje drivej väčšine zmluvných strán, tzv. nejadrové krajiny, vlastníctvo jadrových zbraní, kým akceptuje a umožňuje vlastníctvo týchto zbraní malej skupine krajín, tzv. jadrové krajiny¹⁰⁹. Aj napriek výraznej asymetrii medzi právami a povinnosťami jadrových a nejadrových krajín si však NPT získala „podporu“ rekordného počtu krajín (zmluvných strán), najväčšieho zo všetkých odzbrojárskych zmlúv. V súčasnosti

¹⁰⁸ Správa GT OSN A/59/2005 z 21. marca 2005 “In Larger Freedom – Towards Security, Development and Human Rights for All”

¹⁰⁹ Jadrové krajiny sú podľa čl. IX.3 NPT definované ako krajiny, ktoré vyrobili a testovali jadrovú zbraň, alebo iné výbušné jadrové zariadenie pred 1. januárom 1967. Na základe uvedenej definície sa za jadrové krajiny oficiálne označujú Čína, Francúzsko, Ruská federácia, USA a Veľká Británia

stoja len 4 krajiny – India, Izrael, KĽDR a Pakistan – mimo NPT (pozn.: aj keď štatút KĽDR, ktorá v r. 2003 oznámila odstúpenie od NPT, nie je vyjasnený).

Hodnotiaca konferencia NPT 2005 – očakávania

Hodnotiaca konferencia zmluvných strán NPT (HK NPT 2005, New York, 2.-27.5.2005) bola azda nasledovanejšou udalosťou v oblasti bezpečnostnej politiky v r. 2005. Konferencia sa stala dejiskom priamej konfrontácie dvoch najvýraznejších prístupov – nešírenie verzus jadrové odzbrojenie, ktorá bola kľúčovou pre záverečný výsledok HK NPT 2005. Bolo zrejmé, že výsledok v najbližšom období ovplyvní život v iných odzbrojárskych agendách, osobitne v Medzinárodnej agentúre pre atómovú energiu (MAAE), Konferencií o odzbrojení, Skupine jadrových dodávateľov (NSG) a v 1. výbore Valného zhromaždenia OSN.

Zúčastnené strany sa na konferencii zhodli, že v uplynulých 5 rokoch (od HK NPT 2000) čelila NPT množstvu výziev, ktoré otriasali zmluvou v jej základoch a testovali jej integritu a relevanciu. Osobitne to súviselo s odstúpením KĽDR od NPT, odhalením nelegálnej siete obchodovania a dodávok jadrových materiálov a technológií a nejasností okolo iránskeho jadrového programu, ktoré patrili medzi kľúčové otázky, na ktoré mala dať HK NPT 2005 odpoveď. Krajiny sa však rozchádzajú v názoroch ako tieto výzvy efektívne riešiť, čo súvisí s rozdielnou charakteristikou a vnímaním jednotlivých hrozieb pre režim. Tieto charakteristiky odrážajú postoj jednotlivých krajín k trom základným pilierom NPT (nešírenie, odzbrojenie a mierové využívanie jadrovej energie).

Jedinou cestou, ktorá môže priniesť pozitívny výsledok je nájdanie vyváženého prístupu medzi nosnými piliermi NPT. Neochota diskutovať o otázke jadrového odzbrojenia, najmä zo strany jadrových krajín, ktorá je v ostatnom období evidentná, však vedie k rastúcej neochote niektorých nejadrových krajín diskutovať o otázke nešírenia. Už dlhšie narastajú obavy a výhrady mnohých zmluvných strán, že jadrové krajiny nepristupujú k záväzku jadrového odzbrojenia s plnou zodpovednosťou a vážnosťou. Článok VI NPT, ktorý pojednáva o jadrovom odzbrojení, však jadrovým krajinám poskytuje kľúčovú flexibilitu a v podstate ich nezaväzuje ku konkrétnym výsledkom („negotiating in good faith“). Zároveň spájanie dosiahnutia jadrového odzbrojenia so všeobecným a úplným odzbrojením („general and complete disarmament“ – čl. VI) stavia jadrové odzbrojenie za hranicu reality. Jadrové odzbrojenie sa stáva kľúčom k zachovaniu a posilneniu režimu nešírenia. Mnoho krajín totiž vyjadruje obavy a nespokojnosť s tým, že sa ignorujú dohodnuté kroky a opatrenia týkajúce sa jadrového odzbrojenia, vrátane balíka opatrení prijatého na HK NPT 1995 a 13 praktických krokov prijatých v rámci záverečného dokumentu HK NPT 2000. Osobitne sú tieto obavy viditeľné v procese ratifikácie Zmluvy o všeobecnom zákaze jadrových skúšok (CTBT), a ohľadne začatia rokovania o zmluve o zákaze výroby štiepných materiálov (FMCT). Selektívny prístup k plneniu záväzkov v rámci NPT je dôvodom nespokojnosti medzi zmluvnými stranami. Spochybňovanie vybraných opatrení vnímajú niektoré krajiny ako spochybňovanie prijatých dokumentov a teda aj ostatných záväzkov, ktoré sú ich súčasťou. HK NPT 2005 sa tak stala súbojom o potvrdenie platnosti a relevantnosti rozhodnutí HK NPT 1995 a HK NPT 2000 pre ďalší hodnotiaci proces v rámci NPT.

Očakávania na konferencii sa sústredili na viacero otázok, ktorých riešenia mali potvrdiť stabilitu, integritu a relevanciu režimu nešírenia a jeho osobité postavenie v rámci globálnej bezpečnosti. Medzi kľúčové rozhodne patrila otázka univerzalizácie NPT, ktorá úzko súvisí s jej integritou, ak by sa krajinám stojacim mimo NPT podarilo získať osobitné postavenie na medzinárodnej scéne. S touto otázkou tiež súvisí oznámenie o odstúpení KĽDR od NPT. Prípád KĽDR je jednou z najväčších výziev pre NPT. Problémom totiž ostáva, že ani dva roky po oznámení odstúpenia neboli zmluvné strany schopné, alebo ochotné spoločne reagovať na túto výzvu. Vonkajším pozorovateľom sa môže tento prístup javiť ako akési tiché

akceptovanie ďalšej jadrovej krajiny mimo NPT. Prípady KĽDR nastrojú otázku legálnosti odstúpenia od NPT, osobitne v prípade, keď nejadrová krajina vyvinie jadrovú zbraň ešte ako zmluvná strana NPT. Tento problém úzko súvisí s interpretáciou implementácie článku IV – právo na využívanie jadrovej energie na mierové účely.

Dodržiavanie záväzkov NPT o nešírení je už dlhšie predmetom diskusie v rámci režimu nešírenia. Odhalenie nelegálnej siete dodávok jadrových materiálov a technológií, odhalenie líbyjskeho jadrového programu a pochybnosti okolo iránskeho jadrového programu posilňujú akútnu potrebu takejto diskusie. Tieto odhalenia poukázali na slabiny režimu nešírenia NPT, ako aj nedostatočný kontrolný mechanizmus a verifikačný režim MAEA.

Relatívne novou témou v rámci NPT je otázka jadrového terorizmu, ktorá sa po udalostiach v USA 11.9.2001 dostala do popredia rebríčka priorít. NPT totiž nie je vybavená, tak ako väčšina odzbrojárskych zmlúv, žiadnym mechanizmom na riešenie problému neštátnych subjektov, keďže zmluvnými stranami NPT môžu byť len jednotlivé štáty. Záväzky, ktoré sú v NPT formulované boli teda „šité“ na mieru štátov.

Neúspech Hodnotiacej konferencie NPT 2005

Napriek zásadnému vývoju v rámci NPT v uplynulom období sa HK NPT 2005 nepodarilo prijať žiaden substantívny záverečný dokument. Konferencia skončila jednoznačným neúspechom. Zo širšieho hľadiska však neúspech konferencie ešte zvyrazňuje neistota okolo dokumentov a rozhodnutí HK NPT 1995 a HK NPT 2000, ktoré vytvárali vyvážený súbor opatrení v rámci 3 pilierov NPT a ďalších substantívnych otázok súvisiacich s NPT, okrem iných aj jadrového odzbrojenia a otázky Blízkeho Východu. Konferencia však nebola schopná potvrdiť prijaté záväzky a nadviazať na dohody z týchto predchádzajúcich hodnotiacich konferencií. V tejto súvislosti existuje legitímna otázka ohľadne statusu predchádzajúcich záväzkov. Neprijatie žiadneho substantívneho záverečného dokumentu v žiadnom prípade totiž nemusí znamenať automatické potvrdenie platnosti týchto záväzkov (aj keď toto je želanie a možno aj chápanie väčšiny zmluvných strán). Budúca HK NPT v r. 2010 bude totiž značne „časovo vzdialená od týchto záväzkov“ a ich relevancia môže byť spochybňovaná. Neúspešný výsledok konferencie, bez jasného smerovania v otázke jadrového odzbrojenia, či možnosti zneužitia mierového využívania jadrovej energie na vojenské účely, ponecháva niektorým zmluvným stranám otvorené ich (rôzne) jadrové možnosti.

Pod výsledok konferencie sa zásadnou mierou podpísal prehlbujúci sa rozkol medzi dvoma základnými prístupmi, a to k jadrovému odzbrojeniu a nešíreniu (jadrových zbraní). Silnejšie súperenie týchto dvoch základných koncepcií však paradoxne znamená oslabovanie režimu nešírenia založeného na NPT. Výsledok konferencie je tiež jednoznačným odrazom chýbajúcej politickej vôle.

Konferencia sklzla do slepej uličky procedurálnych otázok, ktoré niektoré krajiny takticky využívali v snahe znížiť čas rokovaní o substantívnych otázkach (ktoré neboli v ich záujme) na minimum. „Procedurálna vojna“ bola tiež súbojom o rozhodnutia HK NPT 1995 a záverečný dokument HK NPT 2000, či sa stanú východiskom pre ďalší hodnotiaci proces NPT. Z tohto pohľadu sa neúspech konferencie začal formovať už počas 3. zasadnutia prípravného výboru (PrepCom) pre HK NPT 2005 v r. 2004, ktorý nebol schopný prijať agendu pre konferenciu. Ak akceptujeme fakt, že záverečný dokument HK NPT 2000 netvoril súčasť východísk pre rokovania na HK NPT 2005, potom len veľmi ťažko možno očakávať uznanie jeho relevancie pre HK NPT 2010. Zúženie času substantívnych rokovaní na minimum už vopred predurčovalo ich výsledok.

Vývoj konferencie potvrdil, že kľúčom k substantívnym rokovaniam bola otázka jadrového odzbrojenia. Jadrové krajiny sa však usilovali potlačiť akékoľvek väzby najmä na záverečný dokument HK NPT 2000, ktorý obsahuje zásadné opatrenia a záväzky pre jadrové

krajiny vo forme 13 praktických krokov pre jadrové odzbrojenie. Tento postoj potvrdzuje, že krajiny neboli schopné, resp. nemajú záujem realizovať tieto opatrenia. Najvypuklejšie sa to prejavilo vo vzťahu k Zmluve o všeobecnom zákaze jadrových skúšok (CTBT) a zmluve o zákaze výroby štiepných materiálov (FMCT), ktoré sú považované za piliere v rámci ďalšieho jadrového odzbrojenia. Snaha, resp. zámer o ignorovanie, či reinterpretáciu záväzkov v oblasti jadrového odzbrojenia, osobitne z HK NPT 1995 a HK NPT 2000, môže mať recipročný efekt, keď vytvára rovnaké „stimuly“ v oblasti nešírenia a krajiny tak odmietajú prijímať ďalšie opatrenia na posilnenie nešírenia bez adekvátnej odozvy v jadrovom odzbrojení. Rokovania teda potvrdili, že riešenia v oblasti nešírenia sú z dlhodobého hľadiska neudržateľné bez významného pokroku v oblasti jadrového odzbrojenia.

Pod neúspech konferencie sa podpísala aj chýbajúca schopnosť nájsť lídra pre rokovania, ktorá sa nevyhla ani EÚ. Pôsobenie EÚ na HK NPT 2005 (osobitne pri substantívnych rokovaniach) bolo ovplyvnené najmä jej charakterom vo vzťahu k dynamickým multilaterálnym fórám (akým HK NPT rozhodne bola). Základná negociačná pozícia pre takéto fóra, ako aj pozície k jednotlivým návrhom musia byť dohodnuté spoločne všetkými členskými štátmi EÚ. Osobitne je to viditeľné v kontexte NPT, kde zloženie EÚ predstavuje veľmi rozsiahle a rôznorodé spektrum s osobitnými záujmami, t.j. jadrové krajiny – Francúzsko a Veľká Británia; nejadrové krajiny, avšak členské krajiny NATO; krajiny koalície novej agendy – Írsko a Švédsko (ktoré vo vzťahu k jadrovému odzbrojeniu často sympatizujú s postojmi Hnutia nezúčastnených); ostatné krajiny (Cyprus, Fínsko, Malta, Rakúsko). Práve tento charakter EÚ bol sprevádzaný vysokou mierou neflexibility pri prijímaní zásadných rozhodnutí, keď jednotlivé členské krajiny EÚ sa navzájom „strážili“, aby nedošlo k odklonu od dohodnutej spoločnej pozície. Avšak nejednoznačnosť spoločnej pozície odrážajúca rôznorodosť členstva EÚ vo vzťahu k NPT je predmetom rôznych interpretácií zo strany jednotlivých členských štátov. Tento stav je odrazom kompromisu spoločnej pozície v samotnej EÚ, ktorá v niektorých častiach poskytuje akúsi „constructive ambiguity“, aby mohli byť uspokojené všetky požiadavky všetkých členských štátov EÚ.

Neúspech HK NPT 2005 zásadným spôsobom ovplyvní agendu a iniciatívy v oblasti kontroly zbrojenia, odzbrojenia a nešírenia na ďalších multilaterálnych fórach, osobitne v Medzinárodnej agentúre pre atómovú energiu (MAAE) a Skupine jadrových dodávateľov (NSG). Je však nevyhnutné zdôrazniť, že obe fóra nemajú žiadnu relevanciu pre jadrové odzbrojenie, jeden z 3 pilierov NPT. Vzhľadom na charakter NSG a MAAE je možné očakávať „ofenzívu“ v oblasti nešírenia (NSG – obmedzenie transferu citlivých technológií palivového cyklu, ktoré však úzko súvisí s implementáciou čl. IV; MAAE – posilňovanie systému bezpečnostných záruk a verifikácii). Pri patovej situácii v rámci Konferencie o odzbrojení, ktorá od HK NPT 2005 nedostala žiaden pozitívny signál (skôr naopak), bude výsledkom nevyvážený prístup v kontexte NPT.

Nevyvážené prístupy k implementácii NPT sa môžu stať potenciálnou hrozbou pre integritu zmluvy, keď krajiny môžu prehodnocovať, či im NPT ešte stále poskytuje potrebné záruky, vrátane bezpečnostných záruk, ako aj záruk na prístup a využívanie jadrovej energie a technológií. Konferencia tak potvrdila pretrvávajúcu krízu multilateralizmu v oblasti kontroly zbrojenia, odzbrojenia a nešírenia.

Spoločná deklarácia USA a Indie o jadrovej spolupráci

Krízu, ktorú vyhrotil neúspech HK NPT 2005 ďalej prehĺbuje spoločná deklarácia USA a Indie o jadrovej spolupráci v civilnej oblasti. Deklarácia sa stala kontroverznou témou v agende nešírenia a odzbrojenia, osobitne v súvislosti s jej potenciálom negatívne ovplyvniť režim nešírenia založený na NPT. Je nereálne túto tému izolovať od vývoja v ďalších oblastiach, pričom najvýraznejšie sa táto otázka prejavuje práve vo vzťahu k NPT a k Skupine

jadrových dodávateľov (NSG), režimu kontroly exportu jadrových materiálov a technológií a tovarov dvojakého použitia.

Uzavretie dohody o mierovej spolupráci s Indiou predstavuje radikálnu zmenu jadrovej politiky a politiky nešírenia USA. Argumenty USA pre zmenu postoja k Indii v jadrovej oblasti, opierajúce sa o zvyšujúce sa energetické nároky Indie a jej dlhodobý pozitívny postoj a správanie sa v otázke nešírenia, sú opodstatnené. Tieto argumenty však nemajú rovnakú relevanciu vo vzťahu k režimu nešírenia. Spoločná deklarácia je zo strany USA zatiaľ azda najzreteľnejším potvrdením akceptovania iných jadrových mocností okrem tých, ktoré sú špecificky definované NPT (čl. IX.3). Takýto krok môže však byť vnímaný v rozpore s dlhodobými snahami o dosiahnutie univerzalizácie NPT, keď India môže byť považovaná za krajinu „odmenenú“ za jej jadrový štatút mimo rámca NPT. Z tohto pohľadu sa univerzalizácia NPT, ktorá by zachovala definíciu jadrových krajín javí ako nereálna. Krok USA k spolupráci s Indiou v jadrovej oblasti je potrebné vnímať zrejme z ekonomického a najmä geopolitického pohľadu, ktoré dostali prednosť pred politikou nešírenia a plnením medzinárodných politických záväzkov.

Negatívny potenciál deklarácie na režim nešírenia sa týka kľúčového „obchodu“ v rámci NPT – pomoc pri mierovom využívaní jadrovej energie za zrieknutie sa jadrových zbraní. Viaceré zmluvné strany môžu vnímať tento krok ako v rozpore so záväzkami jadrových krajín vyplývajúcimi z NPT a osobitne v rozpore s výhodami, ktoré má NPT ponúkať nejadrovým krajinám pri mierovom využívaní jadrovej energie (t.j. India, ako jadrová krajina stojaca mimo NPT má možnosť získať väčšie výhody pri využívaní jadrovej energie na civilné účely).

Implementácia spoločnej deklarácie zároveň bude znamenať zmenu prístupu k politickým záväzkom prijatých v rámci hodnotiaceho procesu NPT, osobitne záväzku prijatého na HK NPT 1995, ktorý podmieňuje dodávky jadrových materiálov a technológií akceptovaním tzv. „comprehensive“ dohody o bezpečnostných zárukách medzi MAAE a prijímajúcou krajinou a prijatím medzinárodných právne záväzných záväzkov zo strany prijímateľa, že sa nebude snažiť získať jadrové zbrane. Tento záväzok z HK NPT 1995 bol súčasťou balíka, ktorý umožnil predĺženie platnosti NPT na neurčito a bol potvrdený aj v rámci záverečného dokumentu HK NPT 2000. Odklonenie jednej z kľúčových krajín režimu nešírenia od týchto záväzkov, resp. selektívny prístup k plneniu prijatých záväzkov (aj keď politických a nie právne záväzných) môžu ďalšie krajiny považovať za zníženie hodnoty, ktorá sa prikladá tejto základnej norme v oblasti nešírenia. To by mohlo u nich vyvolať podobnú reakciu, ktorej výsledkom by bolo zníženie ich záujmu o nešírenie a ignorovanie ďalších politických záväzkov prijatých v rámci hodnotiaceho procesu NPT.

Spoluprácu s Indiou pri rozvíjaní jej civilného jadrového programu môžu považovať viaceré krajiny za akési ocenenie za jej jadrové pokusy, ktoré jej vydobyli štatút jadrovej mocnosti (aj keď nepriznaný oficiálne v rámci NPT). V tejto súvislosti môžu najmä krajiny, ktoré sa vzdali svojich vojenských jadrových programov, spochybňovať správnosť svojho rozhodnutia pristúpiť k NPT ako nejadrové krajiny. Krajiny by tiež mohli vnímať NPT ako irelevantnú normu vo vzťahu k jadrovému odzbrojeniu. Veľmi negatívnym a nešťastným dopadom by potom bolo, ak by krajiny, ktoré sú v súčasnosti zmluvnými stranami NPT ako nejadrové krajiny, uvažovali o prehodnotení svojej doterajšej politiky a členstva v NPT. To by zrejme viedlo k totálnej erózii a rozpadu NPT.

Vplyv spoločnej deklarácie USA a Indie bude v oblasti kontroly zbrojenia, odzbrojenia a nešírenia závisieť od reakcií jednotlivých krajín. Už dnes je jasné, že túto americkú iniciatívu neodmietajú jadrové krajiny – Veľká Británia sa už tradične stavia na stranu USA; pre Francúzsko to znamená ďalšie otvorenie obchodných možností; RF to považuje za potvrdenie svojej politiky, za ktorú bola donedávna kritizovaná. Proti iniciatíve sa nepostavili ani Nemecko, či Kanada. Ústretový postoj týchto krajín možno hodnotiť ako

výrazný úspech indickej, ale aj americkej diplomacie, za ktorou však nepochybne treba hľadať aj ekonomické ambície týchto krajín na obrovskom indickom trhu.

Pre naplnenie spoločnej deklarácie sa USA musia snažiť o zmenu kľúčového ustanovenia smerníc NSG vymedzujúcich rámec a pravidlá obchodovania s jadrovými materiálmi a technológiami. Tie stanovili základný princíp jadrovej spolupráce, podľa ktorého je transfer jadrových materiálov a technológií povolený len do krajín, ktoré sú zmluvnými stranami NPT a majú s Medzinárodnou agentúrou pre atómovú energiu (MAAE) uzavretú tzv. „full-scope“ (resp. „comprehensive“) dohodu o bezpečnostných zárukách. Transfery do Indie by podľa súčasných smerníc NSG však nespĺňali toto základné kritérium, keď India nie je zmluvnou stranou NPT a nemá teda ani uzavretú „comprehensive“ dohodu o bezpečnostných zárukách. Ak by sa teda mala spolupráca USA a Indie realizovať v rámci dodržiavania medzinárodných záväzkov je nevyhnutné, aby došlo k úpravám v rámci NSG. Tie však predstavujú fundamentálne zmeny prostredia pre kontrolu exportu, ktoré môžu účastnícke krajiny NSG považovať za nekonzistentné s ich politikou, resp. s prostredím, ktoré sú ochotné akceptovať v tejto oblasti.

Summit OSN 2005

Svetový summit OSN v septembri 2005 (New York, 14.-16.9.2005) mal priniesť posun a pokrok v oblastiach rozvoja, mieru a bezpečnosti, ľudských práv a právneho štátu, a posilnenia OSN. Stretnutie hláv štátov a predsedov vlád členských krajín OSN bolo tak ďalšou príležitosťou pre čiastočnú nápravu očakávaných následkov po neúspechu HK NPT 2005 a možnosťou predísť postupnému rozpadávaniu sa režimu nešírenia. Summit bol však už len vyvrcholením neúspechu a zlyhania medzinárodného spoločenstva a potvrdením hlbokej krízy multilateralizmu v oblasti nešírenia a jadrového odzbrojenia.

Návrh záverečného dokumentu summitu OSN 2005 (predložený začiatkom augusta 2005) dával ešte nádej na prehodnotenie postoja k riešeniu niektorých kľúčových otázok agendy ZHN a ich šírenia. Ďalšia revízia návrhu dokumentu členskými krajinami OSN, ktorej základy položil rozsiahly návrh USA, však znamenala úplný krach časti týkajúcej sa odzbrojenia a nešírenia, ktorá sa nakoniec v záverečnom dokumente summitu vôbec neobjavila. Fundamentálne zmeny, ktoré požadovali vypustenie ustanovení o jadrovom odzbrojení v súlade s NPT, či referencie na NPT vo všeobecnosti, znamenali zásah do samotného jadra agendy odzbrojenia a nešírenia, vrátane narušenia krehkej rovnováhy medzi jednotlivými piliermi NPT. Napriek nespokojnosti s viacerými časťami záverečného dokumentu summitu OSN, ktoré sa stali obeťami konsenzu, návrhy na zásadné zmeny v agende odzbrojenia a nešírenia ešte viac zväčšili priepasť v tejto oblasti. Pri týchto priepastných názorových rozdieloch bolo dosiahnutie akejkoľvek dohody nereálne.

GT OSN vo svojom hodnotení označil vypustenie pasáže o odzbrojení a nešírení za „skutočnú hanbu“, ktorá po neúspechu HK NPT 2005 znamená už druhé zlyhanie v tejto oblasti v tomto roku.

Záver

Po vývoji v tomto roku, ktorý znamenal krach v spoločnom boji proti ZHN, sa kredibilita a efektívnosť režimu nešírenia dostali pod silný tlak. Výzvy, ktorým tento režim čelí ukázali jeho slabé stránky súvisiace s nedostatočným mechanizmom na striktné presadzovanie dodržiavania príslušných záväzkov a ustanovení. Napriek možnostiam, ktoré medzinárodnému spoločenstvu ponúkli HK NPT 2005 a svetový summit OSN 2005, krajiny tieto možnosti nevyužili. Nebezpečenstvo, ktoré je dôsledkom tohto zlyhania predstavuje testovanie odolnosti režimu voči akceptovaniu nových jadrových krajín, ktoré by mohlo byť

úspešné, čo by znamenalo vážne narušenie bezpečnostnej hodnoty režimu a NPT pre všetkých. Ak režim umožní vynorenie sa nových jadrových krajín môže to spôsobiť, že ich geostrategickí rivali taktiež prehodnotia svoje pozície a postoje k režimu. Ak takáto erózia režimu nešírenia nebude zastavená včas, hrozbou nebude len zvýšenie počtu jadrových krajín, ale aj narušenie systému medzinárodných noriem a s tým súvisiaci aj prudký nárast proliferácie, ktorá by mohla priniesť ZHN do rúk teroristov. Prehodnotenie jadrových politik viacerých krajín je jedným z predpokladov na zabránenie takéhoto vývoja.

Použitá literatúra:

1. Report of the Secretary-General: "In larger freedom: towards development, security and human rights for all", A/59/2005, United Nations, New York, 21 March 2005
2. Decisions and Resolution of the 1995 Review and Extension Conference of the Parties to the Treaty on the Non-Proliferation of Nuclear Weapons, NPT/CONF.1995/32 (Part 1), United Nations, New York, 1995.
3. Final Document of the 2000 Review Conference of the Parties to the Treaty on the Non-Proliferation of Nuclear Weapons, NPT/CONF.2000/28 (Parts I – IV), United Nations, New York, 2000.
4. Report of the Preparatory Committee for the 2005 Review Conference of the Parties to the Treaty on the Non-Proliferation of Nuclear Weapons, Second Session, Geneva, 28 April – 9 May 2003, NPT/CONF.2005/PC.II/50, United Nations, Geneva, 13 May 2003.
5. Final Document of the 2005 Review Conference of the Parties to the Treaty on the Non-Proliferation of Nuclear Weapons, NPT/CONF.2005/57*, United Nations, New York, 2005.
6. Resolution adopted by the General Assembly A/RES/60/1 "2005 World Summit Outcome", United Nations, New York, 24 October 2005.
7. Preez, Jean du: "The 2005 NPT Review Conference: Challenges and Prospects Ahead", Center for Non-Proliferation Studies, <http://cns.miis.edu/research/npt/05revconf.htm>.
8. Potter, William C.: "India and the New Look of U.S. Nonproliferation Policy", Center for Non-Proliferation Studies, <http://cns.miis.edu/pubs/week/050825.htm>.
9. Johson, Rebeca: "Politics and Protection: Why the 2005 NPT Review Conference Failed", Disarmament Diplomacy 80, Autumn 2005.

Úvod

Mezinárodní ekonomické vztahy se vždy vyvíjely s ohledem na regionální vymezení - zpočátku rozvoje mezinárodní dělby práce z logických důvodů neznalosti a potenciální nebezpečnosti jiných regionů, později spolu s rozvojem obchodních cest, lodních výprav se navazovaly hospodářské vztahy vždy se subjekty do značné míry limitovaného, byť rozšiřovaného regionu.

Regionální determinace hospodářských vazeb sice v průběhu 20. století přestává být výlučnou charakteristikou, přesto až do poslední čtvrtiny 20. století je geografický regionalismus jako využívání geografických komparativních výhod dominantní.

I když regionální kontext mezinárodní kooperace byl vždy nepopíratelný, proto i hojně frekventovaný v diskusích, v praxi, ale i často v teoretické rovině, přesto často dochází k záměně termínů regionalizace a regionalismu. S tím je svázán i další problém, a to časové vymezení regionalismu, jeho historický vývoj.

Regionalizace hospodářské činnosti

Ačkoliv k regionálním kontaktům dochází prakticky po celou známou historii lidstva, k rozvoji mezinárodní dělby práce dospívají ekonomické subjekty až na jistém vývojovém stupni.

Hlavními faktory rozvoje regionálních kontaktů, tzn. *regionalizace* byly determinanty jako

- rozdíly ve vybavenosti regionů, ekonomik
- schopnost realizovat nadprodukcí díky ovládnutí technických dovedností
- blízkost obchodních partnerů
- příbuznost institucionálního prostředí
- dostupnost informací o ekonomickém prostředí
- postupná výrobní specializace
- vzájemná závislost, tzn. adicionalita ekonomik
- geografická přístupnost regionu.

Regionalizace hospodářské činnosti tak byla objektivním procesem, jenž postupem doby vedl k identifikaci teritoriálních sfér zájmů jednotlivých ekonomických subjektů, a to mimo tradiční regiony.

Z tohoto pohledu pak můžeme jako specifickou formu regionalizace chápat i migrační vlny a osídlování nových krajů již od starověku – např. příchod indoevropských kmenů na území dnešního Řecka v 2. tisíciletí před naším letopočtem atp.

Se zámořskými objevy v novověku nastává koloniální expanze evropských států, kde lze také vysledovat jistou regionalizaci zámořských lokalit, tzn. jistou formu rozdělení moci evropských metropolí v tehdejší známém světě. Tyto tradiční formy *regionalizace* jsou vázány na mocenské postavení vyplývající z vojenské nadřazenosti. A zdaleka nejsou jen minulostí, o čemž svědčí mnohé války 90. let 20. století, např. v Africe, napadení Kuvajtu Irákem v roce 1991... Tyto konflikty byly vyprovokovány snahou získat přístup ke zdrojům a monopolizovat je ve svůj prospěch.

Vedle této **mocensky motivované regionalizace** se ale již od starověku rozvíjela mírová **obchodní regionalizace** jako projev skutečné dělby práce, jako civilní fenomén. Příčiny tohoto procesu spočívají v diferencích ve vybavenosti zdroji, tudíž i vzájemnou závislostí ekonomik.

Teoretická otázka regionalizace nebyla však na pořadu dne prakticky až do 40. let 20. století.

Hospodářský regionalismus

Oproti ranější regionalizaci **regionalismus** začíná být diskutován až po druhé světové válce, a to i retrospektivně. Tzn. regionalismus jako přístup k politice a ovlivňování mezinárodních vztahů obecně. **Regionalismus** vypovídá o prioritách ekonomických subjektů, o strategiích vlád v hospodářské, politické, ale i bezpečnostní a obecně strategické oblasti. **Regionalismus** vede k identifikaci sfér zájmů vždy v geografickém kontextu, a to i v současnosti v éře nového regionalismu.

Regionalismus jako výraz formování zahraničních vztahů je tedy svázán se vznikem specifických institucí formálních i neformálních vycházejících ze sdílené historické zkušenosti. Jeho hlavní hybnou silou se v poválečném období stal proces ekonomické integrace, proto bývá často regionalismus chápán pouze v intencích integračních aktivit a proto také často bývá zaměňován s regionalizací, ovšem spektrum jeho působnosti je podstatně širší.

Zpočátku šlo o tzv. **shallow-regionalism**¹¹⁰ (mělký regionalismus), tzn. podporu mezinárodního obchodu odstraňováním jeho překážek, liberalizací zbožových i kapitálových toků. Mělký regionalismus se projevoval expanzí firem, ale i států na nové zahraniční trhy a do nových teritorií s úmyslem ovládnout tamní zdroje.

Jeho další vývojový stupeň, tzv. **deep-regionalism** (hluboký regionalismus) se váže až ke konci 20. století v souvislosti s procesy integrace a globalizace. Je také více spojen s institucionalizací mezinárodní kooperace a v poslední dekádě 20. století jeho projevy narůstají, ale přesto stále převažující formou zůstává mělký regionalismus.

Historie regionalismu může být rozčleněna do několika základních vývojových etap:

I.	19. století – 1930	ekonomický regionalismus
II.	1931 – 1950	silový, nátlakový regionalismus
III.	1952 – 1986	hegemonní, politický regionalismus
IV.	1990	posthegemonní, nový regionalismus

I.-III. geografický regionalismus

Strukturování vývojových vln regionalismu je velmi subjektivní, neboť zjednodušeně lze říci, že jediné, na čem se politologové a ekonomové shodnou, je poslední etapa týkající se skutečně hlubokého regionalismu, jenž se **z geografického** transformoval v tzn. **nový regionalismus**¹¹¹. A tato vývojová fáze je imanentně spojena s ekonomickou globalizací, tudíž je i přesněji zarámována přelomem 80. a 90. let 20. století.

K výše uvedenému časovému členění – začátky nových etap jsou vždy vázány na konkrétní změny v projevech regionalismu. Proto např. I. fáze končí rokem 1930, neboť o rok později vytvořením měnového bloku Británie začíná nová éra. Analogicky II. fáze končí rokem 1950, kdy se začalo uvažovat nad projektem budoucí integrace a III. začíná právě rokem spuštění ESUO. Také III. etapa končí rokem 1986, rokem zahájení posledního negociačního kola GATT, jež se stalo odrazovým můstkem dalšího vývoje. A teprve rokem

¹¹⁰ Baldwin, R., 1997

¹¹¹ Bhagwati, J., 1993

1990 je ohraničen start poslední etapy regionalismu. Pokud se zdá, že mezi jednotlivými etapami vzniká jakési vakuum, není to chyba, ale záměr. **Fenomén regionalizace je procesem, ne stavem**, a tudíž jisté přechodné období odděluje tyto fáze do té doby, než se plně projeví změna.

Ovšem velký zmatek panuje kolem otázky, kdy lze vysledovat systémový projev regionalismu, jaké jsou jeho atributy a tudíž, do jaké doby položit začátek regionalismu. Jistá dělicí linie může vést v metodologii mezinárodních vztahů¹¹². Pokusím se v této studii nastínit hlavní stránky světového vývoje, jež byly praktikovaným regionalismem ovlivněny nejvíce a naopak, což se logicky musí promítnout do etapizace regionalismu, čímž také nabízím vlastní pohled.

Vývoj hospodářského regionalismu

I. V první fázi, tzn. prakticky od 18. století¹¹³ do 30. let 20. století byl regionalismus uplatňován jako všeobecně aplikovatelný, tzn. obchodní bariéry byly redukovány jako součást obecné liberalizace mezinárodního obchodu s rovnocenným účinkem. **Regionalismus** tohoto prvního období byl výrazně podpořen technologickými změnami 19. století, díky nimž se více jak ztrojnásobil objem celosvětové produkce, což si vyžádalo změny jak na straně přístupu ke zdrojům, surovinám, tak i po stránce hledání nových odbytišť pro zvýšenou produkci. Přichází období pokusů o další koloniální expanzi, a to především těch zemí, jež procházely procesem industrializace, aniž by měly surovinové zázemí v koloniích.

Rokem 1878 začíná tzv. boj o Afriku, kde se evropské země snažily o její přerozdělení. Proto např. Leopold II. anektoval v roce 1878 Kongo¹¹⁴ a vyhlásil jej za belgickou kolonii, podobný přístup zaujala Itálie s Libyí, Somálskem či Německo v Kamerunu či části

¹¹² Pro realismus je hlavním subjektem stát se svými mocenskými zájmy, jež z logiky věci samé nemohou mít společné s ostatními státy, neboť jsou formulovány jako národní zájmy, tzn. jsou charakterizovány koncentrací moci. Mezinárodní vztahy jsou tak formovány střetáváním národních zájmů, můžou vést ke konfliktům a obchodním válkám, což se mj. projevuje v regionalismu, jehož počátek tak realisté vidí v poslední třetině 19. století. (Carr,E.H., Morgenthau,H.)

Oproti realistům v systému mezinárodních vztahů stojí liberálové, z hlediska ekonomické analýzy funkcionalisté, kde buď je regionalismus přirozeným projevem mezinárodní dělby práce, a je tedy objektivním procesem, nebo je funkcí tržního mechanismu, jež vede k maximalizaci užitku. (Haberler,G., Roepke,W., Proedöhl,A.)Hlavně kooperací v ekonomické sféře lze politicky stabilizovat region zvýšením vzájemné závislosti (Angell,N.,Mitrany,D., Haas,E.). Později dochází k přesunu kompetencí na nadnárodní úroveň, což přímo koresponduje s regionalismem. Liberálové se v otázce nástupu regionalismu časově shodují s realisty.

U dirigistů je regionalismus jasným výrazem hospodářské politiky a musí být řízen a jeho fungování musí být institucionálně zaštitěno, neboť je stejně jako integrační proces součástí hospodářské politiky (Tinbergen,J.). Regionalismus je tedy mj. mechanismem tvorby kooperativních struktur vnější politiky, což odpovídá institucionálnímu pojetí, resp. neoliberálnímu institucionalismu (Keohane,R., Jervis,R.). Světová ekonomika v meziválečném období především v souvislosti s Velkou depresí 30. let byla důkazem regionalismu ze strany států.

Nelze ovšem zastít, že regionalismus je zde chápán převážně jako širší kategorie integrace, jíž lze lépe v analýze uchopit a tudíž většina teoretiků volně přechází z problematiky integrace v regionalismus. Nicméně jejich metodologie je použitelná i v případě regionálních studií – srovnej Drulák,P.,2003, Kučerová,I.,2003.

¹¹³ Časové vymezení regionalismu se opravdu v různých koncepcích liší. Je otázkou, nakolik předcházející uplatňování merkantilismu v 15. až 17. století jako reálné ovlivňování zahraničního obchodu prostřednictvím podpory exportu při výrazné regulaci importu bylo vázáno na regionální, resp. teritoriální zájmy panovníků. Chápeme-li regionalismus jako praktikovanou zahraniční politiku, a to nejen v hospodářské sféře, ale obecně, pak lze do první fáze regionalismu zahrnout částečně i období merkantilismu. To je také svázáno mj. se vznikem obou Východoindických společností, britské roku 1600 i holandské o dva roky později, jež jsou příkladem úsilí o monopolizaci zdrojů ve vzdálených regionech a jejich připoutání k metropolím. Tzn. cílenou regionální politiku.

¹¹⁴ Oficiální anexe proběhla až v roce 1908, poté, co se evropské mocnosti „dohodly na jisté míře tolerance“ vůči novým metropolím.

Jihozápadní a Východní Afriky. Nová fáze kolonizace Afriky skončila v roce 1912, kdy byla uměle rozdělena do čtyřiceti politických útvarů.

Ovšem Afrika nebyla jediným kontinentem, kde se v 19. století projevoval **hospodářský regionalismus** evropských zemí. Už od 30. let 19. století dochází k tzv. otevírání klíčových trhů pro expanzi evropských, hlavně ale britských firem. V Turecku a Egyptě roku 1838, v Persii 1841, Číně 1842 a Japonsku 1858...Nešlo sice přímo o násilný **regionalismus**, ale **silový** zcela určitě ano.

Expanzionismus Ruska nesměřoval pouze do asijského prostoru, ale také na Balkán, kde se střetával se zájmy Turecka, Rakouska a Itálie. Chronickým důvodem byl přístup k surovinám minerálním i zemědělským, k novým trhům pro vlastní kapitál a zboží.

Japonsko expandovalo již v letech 1894-1905 díky vítězným válkám nad Čínou a Ruskem až na asijský kontinent, kde mu připadl Tchaj-wan, část Mandžuska.¹¹⁵

USA využívaly reálně od poloviny 19. století blízkost latinsko amerického kontinentu k prosazování svých hospodářských zájmů.

Praktikovaný regionalismus mnoha států vůči poměrně omezenému počtu regionů či teritorií si vyžádal dohody mezi metropolemi, čímž začíná dlouhodobý a pozvolný přechod od mělkého regionalismu k hlubokému. A to již během první etapy – příklady:

V roce 1902 Francie vyřešila dlouhodobě se táhnoucí spory s Itálií, 1904 uzavřely mezi sebou Francie a Británie tzv. srdečnou dohodu o rozdělení sfér vlivu v koloniích, smlouvou z Portsmouthu 1905 byla ukončena rusko-japonská válka a zajištěn přístup Japonska na kontinent, anglo-ruské narovnání v roce 1907, v jehož důsledku byla např. Persie rozdělena do tří sfér vlivu mezi Rusko na severu, Anglii na jihu s ponecháním nezávislosti ve střední části¹¹⁶. Ovšem v téže době, konkrétně od roku 1901, byly na Středním východě a v Persii i USA prostřednictvím ropných těžebních společností, byť soukromých, přesto ale podporovaných vládou¹¹⁷, což je jasný projev regionalismu. Z tehdejších Great Seven, sedmi největších ropných společností na světě bylo pět amerických, jedna anglická a jedna anglo-holandská. V průběhu 20. let mezi sebou vedly tyto koncerny obchodní válku, jež byla neutralizována uzavřením dohody o rozdělení sfér vlivu mezi třemi z nich v roce 1928 – tzv. Achnaccarry Agreement¹¹⁸. V žádném případě nešlo o vztah mezi čistě soukromým kapitálem, ale za výrazné participace vlád států příslušných koncernů. A jimi prosazovaného regionalismu...

Mohutný nástup regionalismu po roce 1870 byl mj. podpořen klasickým zlatým standardem, jenž v měnových vztazích nejen garantoval stabilitu, ale díky zlaté paritě a všeobecné směnitelnosti napomohl kapitálové expanzi.

II. Přelomem v dosavadním vývoji regionalismu byla Velká deprese rozvinuvší se po propadu na New Yorské burze v říjnu 1929 a v souvislosti s ní nastupuje období druhé fáze regionalismu.

Všeobecná krize 30. let znamenala mj. kvalitativní změny v zahraniční politice a **regionalismus** jako zahraničně politický projev začal nabývat diferencovaných podob vůči různým subjektům ve světové ekonomice. Třetí, resp. čtvrtá dekáda 20. století je poznamenána ekonomickým nacionalismem, jenž našel výraz v obchodním protekcionismu. Ovšem stávající komplementarita ekonomik si vyžádala politické, institucionální a ekonomické změny, které by více vyhovovaly zájmům ekonomik dominujících v určitém spektru národních zájmů, v určitém teritoriálním vymezení. Nicméně stále i v této začínající druhé fázi se jednalo o převažující **mělký regionalismus**.

¹¹⁵ Parker,G., 1999

¹¹⁶ Dorazil,O.,1997: str.291-325

¹¹⁷ Homan,P.T.,Schurr,S.H., 1971: str.111-114

¹¹⁸ dohoda mezi Standard Oil of New Jersey, Anglo-Persian Oil Company a Royal Dutch/Shell

Konkrétně jako důsledek krize a reakce na ní dochází k **regionalismu** ze strany tehdejších teritoriálně dominantních ekonomik. Jako první zřetelný projev regionalismu, a to nejen **formálního regionalismu** bylo vytvoření měnového bloku britské libry¹¹⁹ v roce 1931 po odchodu Británie ze systému zlatého slitku. Librový měnový blok tvořilo proměnlivě až do roku 1939 30-40 papírových měn zemí Commonwealthu (vyjma Kanady). Britská libra tak plnila funkci vedoucí měny, a to nejen pro měny svých podřízených území, ale dokonce i na určitou dobu pro francouzský frank, holandský gulden¹²⁰. To je v podstatě důkaz regionalismu, kdy nejen britská metropole pro své državy nabízí jistou měnovou stabilizaci, ale kdy i konkurenti z řad ostatních metropolí v době nestability uznávají regionální dominanci jiného státu.

Další dominantní ekonomikou byly USA, jež vytvořily základ jiného měnového bloku – dolarového. V roce 1934 dolar devalvoval a měny na něj navázané se vyvíjely dle jeho kurzu. Jednalo se o 6-8 měn včetně kanadského dolaru. Je zajímavé, že reálný hospodářský regionalismus USA v rámci Monroeovy doktríny od poloviny 19. století se tehdy natolik nepřekrýval s měnovým blokem.

Třetím subjektem¹²¹, jež vytvořil měnový blok a je evidentním důkazem regionalismu, byla Francie v roce 1936 po opuštění zlatého standardu. Měnový blok francouzského franku v 30. letech tvořilo 6 -10 měn států s různým stupněm měnové suverenity¹²².

Ekonomický nacionalismus 30. let, především jejich první poloviny si vyžádal reorientaci zahraniční politiky hlavních průmyslových mocností v příslušných regionech. Mluví se o šesti a sedmi regionálně dominantních ekonomikách¹²³ jako politických, resp. ekonomických centrech vzniklých v důsledku první světové války.

Vedle uvedených mocností Británie, USA a Francie se na mezinárodně politické výsluní prodraly další státy. V Evropě politicky a hospodářsky silící Německo, jehož zajišťování „Lebensraum“¹²⁴ v rámci geopolitiky nebylo ničím jiným než prosazovaným regionalismem. Analogicky se chovala Itálie, již lze těžko přiřadit k velmocím, ale její expanzionismus v souvislosti s tehdejší anexí Albánie a Etiopie byl především motivován ekonomicky a byl tedy projevem **hospodářského regionalismu**.

V mimoevropském prostoru se jako regionální mocnosti v 30. letech projevovaly dva vlivné státy, které podobně jako Německo či Itálie praktikovaly **silový, násilný regionalismus**, tzn. v rámci geografické blízkosti se snažily ovládnout ekonomické zdroje nastolením nadvlády politické a institucionálním podřízením. Jednalo se především o sovětské Rusko a jeho expanzi v rámci Sovětského svazu, jak v evropském regionu pobaltských ekonomik, Besarábie apod., tak v asijské části. Japonsko jako asijský hegemon té doby od začátku 20. století si v rámci regionalismu podmaňovalo východní část kontinentu – Korea 1905, resp. 1910, Mandžusko, severní Čína 1931, po roce 1940 ropná naleziště na Borneu a v Barmě...

¹¹⁹ Jde v podstatě o další projev přechodu k hlubokému regionalismu spojenému s vytvářením institucí kvalitativně měnící vzájemné vztahy participujících zemí i států stojících mimo tuto formu kooperace.

¹²⁰ Němeček, E., 2000: str. 36-39

¹²¹ Tyto tři státy dominující tehdy světové ekonomice uzavřely v roce 1936 mezi sebou tzv. tripartitní měnovou dohodu, v níž si navzájem garantovaly směnu svých devizových rezerv denominovaných do měn ostatních signatářských zemí za zlato. Tento měnový systém vlastně byl dalším posunem v regionalismu, neboť ovlivnil i celou řadu dalších států navázaných na měny příslušných měnových velmocí. A to z hlediska rozvoje obchodu, investiční strategie apod.

¹²² Němeček, E., 2000: str. 36-39

¹²³ Carr, E.H., 1946

¹²⁴ Duchovním otcem tehdejšího německého expanzionismu v souladu s národními zájmy Německa, tzn. geopolitikou byl K. Haushofer, jež v meziválečném období přisoudil životaschopnost pouze čtyřem státům, a to Německu, Rusku, Japonsku a USA, jež měly možnost - a vlastně právo vytvořit soběstačný **panregion**.

Meziválečný vývoj regionalismu byl způsoben ztrátou přirozeně autoritativního hegemonu Británie, aniž by její místo v mezinárodních vztazích plynule nahradil nový hegemon vzešlý z vítězství v první světové válce – Spojené státy americké. Skutečným hegemonem v hospodářské sféře po roce 1918 byly USA, ale nechovaly se dle doposud známého vzorce, a to ve smyslu nejen faktického, ale i formálního rozdělení světa. Jejich prosazování liberálního přístupu k hospodářství a neochvějná víra v sílu konkurence vedla k určité nejistotě na trzích světové ekonomiky, výrazně umocněné krizí 30. let.

Ostatně **meziválečný regionalismus** byl určitým pokusem o nalezení východiska a poučení z krize. Jedná se z historického hlediska o specifikum, kdy nosnou ideou není jen obchodní výhodnost, přístup ke vzácným zdrojům, ale širší zájem na politickém dělení moci. „Regionalismus se tak v meziválečném období stal nástrojem posilování vojenské, ekonomické i ideologické moci států na úkor ostatních zemí regionu.“¹²⁵ To tedy odpovídá onomu **silovému regionalismu**, jenž vedl ke zřetelné **regionalizaci** světové ekonomiky ve smyslu ekonomického i politického rozdělení světa.

V poválečném období dochází logicky ke změně v pojetí i praktikování regionalismu, i když studená válka, antagonismus dvou hospodářských soustav se promítly i do regionálních zájmů velmocí. Nejenže Jaltská konference, poté Postupimská vedly k nové fázi v regionalizaci světa, ale i k nutnosti nově formulovat regionalismus.

Regionalismus byl tehdy jednoznačně svázán se strategicko bezpečnostními strategiemi, kdy ekonomické aspekty ustupovaly do pozadí. Zdánlivě. Nakonec právě kooperace hospodářského rázu se stala nástrojem hegemoniálních snah a nositelem regionalismu - proto také **hegemonního regionalismu**.

Američané již v průběhu roku 1946 diskutovali na vládní úrovni nad programem hospodářské pomoci Evropě, jenž nakonec našel výraz v Marshallově plánu – Programu obnovy Evropy. USA potřebovaly silnou, odolnou Evropu, politicky stabilizovanou.

Nástrojem se stal tzv. Marshallův plán, jenž si vyžádal formální organizaci participujících států, čemuž sloužila OEEC – Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci. OEEC začala fungovat v roce 1948, seskupila 17¹²⁶, resp. 16 evropských států včetně Německa (!) a USA začaly jejím prostřednictvím distribuovat hospodářskou pomoc. Pro evropské státy byla **OEEC jednou z prvních institucionálních forem regionalizace Evropy, pro Američany příkladem regionalismu!!!**

Ovšem USA měly po stránce regionalismu otevřeno i další frontu – Japonsko. Jejich protektorát v období od roku 1945 až do dubna 1952 znamenal především politicko-strategicko-bezpečnostní motivy regionalismu. Dodgeova linie zdržování komunismu vedla vedle institucionální transformace k výrazné vojensko hospodářské pomoci Japonsku. A to vše na úkor klasického obchodního regionalismu.

Sovětský svaz praktikoval ve 40. letech (i později) jednoznačně **silový hegemonický regionalismus**, a to jak směrem k evropským zemím spadajících dle Jalty do jeho sféry zájmů, tak i v asijském prostoru.

Konkrétní formou regionalizace zemí sovětského vlivu se stalo založení RVHP – Rady vzájemné hospodářské pomoci v roce 1949 jako mezistátního integračního seskupení. Existence a fungování RVHP bylo plně podřízeno zájmům Sovětského svazu a jeho nadvládě nad východní Evropou, bylo tedy příkladem jeho prosazovaného silového regionalismu.

Na druhou stranu není možné opominout vývojové tendence stojící v protikladu tehdy chápaného regionalismu, hegemonického regionalismu, a to proces měnové stabilizace v rámci Bretton-woodského měnového systému a liberalizace mezinárodního obchodu na bázi **multilateralismu**. To zjednodušeně řečeno znamenalo univerzální přístup a nabídnutí

¹²⁵ Steinmetzová, D., 2004: str. 70-71

¹²⁶ Původně dohodu o OEEC signovalo i Československo, které ale po „Vítězném únoru“ 1948 muselo na nátlak Moskvy abstrahovat od této formy spolupráce.

srovnatelných podmínek pro hospodářskou kooperaci všem participujícím zemím. Měnový systém dohodnutý v roce 1944 se rozběhl v roce 1946, první fáze multilaterální liberalizace obchodu v rámci GATT v roce 1947. Ale – USA jako hlavní garant tím vlastně nevybočovaly z praxe 30. let, kdy již tehdy začaly uplatňovat ve svém zahraničním obchodě GSP – Všeobecný systém preferencí, tzn. unilateralismus.

III. Třetí fáze regionalismu je spojena s **integračními procesy**, jež prosazují konkrétní záměry regionalismu. A které také vedou k jednoznačné regionalizaci.

Rokem 1952 začíná bezprecedentní vývoj - nejen v Evropě. Začíná fungovat první reálný předchůdce dnešní Evropské unie, a to Evropské společenství uhlí a oceli. Jedná se o sektorovou integraci, přesně dle „návodů“ D. Mitranyho¹²⁷, ale vlastně již zpočátku 20. století N. Angella¹²⁸ – zvýšit vzájemnou propojenost v technicistních, tzn. nejméně konfliktních sektorech, např. v ekonomických natolik, aby vzájemná závislost nemohla vést ke mezinárodně politickým sporům. Hlavními průkopníky se stali R. Schuman a J. Monnet, který na Schumanovu „zakázku“ vypracoval návrh a smlouvu o ECSC – ESUO.

Tímto projektem de facto odstartoval další vývojový stupeň regionalismu, a to **hlubokého regionalismu**, neboť navazující integrační aktivity v rámci EHS vedly cíleně k budování společných institucí a ke společně formulovaným cílům, k vytváření společné budoucnosti.

V té době již ale po několik let úspěšně pokračoval program Beneluxu¹²⁹, ale v tomto případě nešlo o regionalismus, ale jen o regionalizaci¹³⁰. Což ostatně potvrzuje další vývoj, a to ochotný souhlas všech tří zemí Beneluxu s dalšími integračními projekty v Evropě.

V této fázi se **regionalismus** pravděpodobně nejvíce překrývá s **regionalizací**. Je-li toto období označováno za hegemonistické, pak skutečně ve smyslu vůdčím, ne silovém typu 30. let.

Tehdejší **hegemonní regionalismus** byl poznamenán studenou válkou mezi hlavními hegemony světa – na Západě USA, na Východě¹³¹ Sovětského svazu, regionalismus v podmínkách křehké mocenské rovnováhy. Hegemonní postavení těchto dvou velmocí v systému mezinárodních vztahů vyplývalo především z vojenské síly a odhodlání použít tuto vojenskou sílu.

Z ekonomického hlediska se jedná především o snahu prosadit na jedné straně univerzální model liberalizace obchodu, na straně druhé ale poskytovat specifické výhody určitým státům či skupinám států. Jednoznačně byla tato politika **multilateralismu** v mezinárodních vztazích této epochy spojena s teritoriálním vymezením, s geopolitikou, což se mj. projevovalo nuceným přerušením často tradičních obchodních vazeb mezi státy spadajícími do odlišných hospodářských soustav - např. povinná ekonomická reorientace zemí střední Evropy od svých západních sousedů ve prospěch sovětské sféry vlivu. **Tehdejší regionalismus** tak vedl k posunům v **regionalizaci** světové ekonomiky, neboť primát nad přirozenou dělbu práce, nad přirozenými regionálními vazbami získala institucionální, politická, vojenská a ideologická hlediska.

Vývoj evropské ekonomické integrace je typickým příkladem regionalismu jako politiky v mezinárodních vztazích, a to především s mimoekonomickými, resp. ne primárně ekonomickými záměry¹³².

¹²⁷ A Working Peace System, RIIA London 1943

¹²⁸ The Great Illusion, Heinemann London 1910

¹²⁹ Dohoda o celní unii uzavřená exilovými vládami v Londýně 1944, realizace od roku 1948.

¹³⁰ Nebo také obchodní návrat k minulosti, kdy dnešní tři suverénní subjekty byly jedním státem, a teprve po vídeňském kongresu 1814-1815 nastala možnost řešit etnické - a mocenské aspekty.

¹³¹ Západ a Východ jako politická determinace, ne geografická, ale geopolitická

¹³² Jestliže např. v Římské smlouvě o založení EHS je deklarován integrační cíl v souvislosti s připojením zámořských území členských států k prostoru EHS, tak to bylo řešení tehdy ještě probíhajícího dekolonizačního

Přístup zemí Evropské unie ke skupině států ACP je specifickým projevem regionalismu, ale prostředky, které jim poskytuje EU jdou nad rámec běžného hospodářského regionalismu¹³³.

IV. Nástup zatím poslední vývojové fáze, tzv. **nového regionalismu** je spojen s radikálními zvraty mezinárodních vztahů na přelomu osmé a deváté dekády. Ovšem je třeba si uvědomit, že ke změnám docházelo již dříve a že tyto změny přispěly k postupné transformaci regionalismu.

70. léta svým krizovým průběhem nepřála rozvoji hospodářských kontaktů, byla ale jistým mezníkem ve vývoji hospodářské spolupráce, neboť došlo k zásadním změnám v postavení mnoha aktérů. V tomto případě sehrály roli vedle klasických ekonomických institucionální a politické aspekty změn.

Ekonomické aspekty byly podmíněny změněným přístupem ke zdrojům, schopností zaopatřit si nedostatkové suroviny a vyrovnat se s problémovými oblastmi národohospodářského vývoje. Ekonomické faktory vedly např. k polarizaci rozvojových zemí, kdy vybavenost ropou se stala základním diferenciacním kritériem uvnitř skupiny rozvojových ekonomik.

Institucionální hlediska dané příslušností k etniku, náboženství, případně k historickým souvislostem, tzn. mj. ke srovnatelnému kodexu chování – analogicky obdobné právnímu prostředí. Vlastně bezprostředně umožnila ropný šok 1973 i 1979, kdy arabské země OPEC, rozuměj muslimské společnosti nabídly „ropnou podporu“ napřed Egyptu a Sýrii v případě napadení Izraele, později islámské revoluci v Íránu.

Politické důvody vycházející z příslušnosti ke strategickým aliancím, kdy politické či bezpečnostní aspekty určovaly jednoznačnější chování jednotlivých subjektů. Politické faktory stály za rozhodnutím uvalit ropné embargo na USA, Británii a Portugalsko, protože poskytly vojenskou podporu napadenému Izraeli. Nebo také, že SSSR udržel dodávky ropy zemím RVHP za původně kontrahované ceny po několik let, čímž se znatelně ropný šok pro socialistické státy neutralizoval. To bylo politické rozhodnutí.

Ačkoliv se o těchto souvislostech nemluví, myslím, že byly velmi důležité pro vývoj osmé dekády celkově, pro změnu v regionalismu taktéž, a to ve smyslu *přechodu od mělkého k hlubokému regionalismu*.

Přestalo totiž platit typické geografické určení, protože naopak posílily institucionální a politické předpoklady!

V druhé polovině 80. let se díky politickým změnám v SSSR a nástupem Michaila Gorbačova podařilo navázat dialog mezi ES a státy RVHP.

Zesílily snahy v rozvojových regionech o inovaci integračních aktivit.

Bylo zahájeno poslední, ale nejdlejší negociační kolo GATT, jenž nakonec skončilo přelomově, a to ukončením „neinstitucionalizovaného dialogu“ a založením WTO. Zároveň v druhé polovině 80. let probíhala jednání o liberalizaci kapitálových toků, byly bilaterálně uzavírány dohody o ochraně investic - TRIMs¹³⁴, o zamezení dvojího zdanění, dohody o ochraně duševního vlastnictví – TRIPs¹³⁵. To byla základní podmínka nástupu **ekonomické**

procesu. A pokud akceptujeme smlouvy z Yaoundé jako pružný přístup k dekolonizaci, nevystačíme již s touto argumentací u smluv z Lomé I.-IV., z Cotonou již vůbec ne.

¹³³ Nazývat evropské zájmy v regionech ACP mocenskými není přesné, samozřejmě se ale jedná o snahu udržet si svůj tradiční vliv v tak vzdálených teritoriích. Tento regionalismus není sice silový, nátlakový, je ale pravda, že v této poválečné fázi byl projevem, resp. součástí hegemonismu, neboť v rozvojovém světě se střetávaly zájmy obou hegemonů. Na druhou stranu ovšem rozšiřující se skupina zemí ACP je dokladem nehegemonního přístupu, protože od původních zhruba 36 rozvojových zemí z dob Yaoundé, tzn. 1963, případně 1969 se množina rozrostla na konci 90. let na úctyhodných 77 států ACP, které signovaly smlouvu z Cotonou. Tedy v době posthegemonní, v době opětovně spojené světové ekonomiky v jeden organismus.

¹³⁴ Trade-Related Aspects of Investment Measures, v rámci uruguayského kola GATT, součást agendy WTO

¹³⁵ Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, taktéž agenda WTO

globalizace, tzn. mj. vzájemně nezvratné propojenosti ekonomik prostřednictvím kapitálových vstupů, zvýšenou činností transnacionálních korporací, členství států v různých organizacích.

Díky procesu globalizace klesá význam čistě geograficky vymezené spolupráce. Lze říci, že při porovnávání kategorie času a prostoru, získává čas primát nad prostorem, jehož význam klesá.¹³⁶

Klasický geografický regionalismus je nahrazen **tzv. novým regionalismem**¹³⁷, a to jako skutečně celosvětovým fenoménem zasahujícím více oblastí, než kdykoliv předtím. Je spojen se strukturální transformací světové ekonomiky zahrnující několik dimenzí¹³⁸:

- a) postup od bipolarity směrem k multipolaritě s novou dělbou moci a práce
- b) relativní pokles americké hegemonie díky mj. příklonu USA k regionalismu
- c) eroze vestfálského systému a růst nezávislosti
- d) sílící postavení neoliberální politiky, hlavně v rozvojových ekonomikách a postkomunistických zemích.

Právě hnací síly ekonomické globalizace nacházející výraz v liberalizaci kapitálových toků, sílící moci transnacionálních společností, jejichž roční obrat je mnohdy vyšší než roční produkt některých rozvojových ekonomik, v integračních procesech na straně jedné a multilateralismu na straně druhé jsou důkazem **zániku vestfálského systému**¹³⁹.

Konec 20. století je již obdobím **postvestfálským**, kdy národní stát již ztrácí kontrolu nad hospodářskými i politicko sociálními mechanismy vývoje v rámci svého definičního teritoria. Beze sporu k tomuto vývoji přispěl cílený regionalismus, jenž registruje paralelně probíhající interaktivitu státních a nestátních subjektů.

Nový regionalismus se tak projevuje jako výsledek střetávání globálních, regionálních, národních a lokálních vlivů.

Tento **nový regionalismus** je postaven na částečné regionalizaci světové ekonomiky, opětovně propojené po pádu železné opony v jeden prostor. Dochází k renesanci regionálních kontaktů, k využívání disponibilního potenciálu přirozených oblastí, historicky podmíněných vazeb.

Nový regionalismus zvyšuje regionální soudržnost, dochází k oživení, obrození regionů¹⁴⁰, a to nejen v Evropě. Formulace nových přístupů vychází z důkladné regionální analýzy a definování až pěti úrovní regionů¹⁴¹ včetně konceptu **tzv. geneze regionů**, v originále **regionness**¹⁴². Termín regionness je novotvarem, pro nějž – obávám se – v češtině nelze použít jednoslovný ekvivalent, a pokud ano, přikláněla bych se k pomocnému pojmu „regionnost“¹⁴³ jako vědomou příslušnost k danému regionu, jako projev regionální identity.

¹³⁶ viz Jean,C.,1996

¹³⁷ Bhagwati.J., 1993

¹³⁸ Hettne,B.-Söderbaum,F.,2002, str.33

¹³⁹ Systém mezinárodních vztahů založeném na teritoriální suverenitě státu, kdy v rámci příslušného území je to stát, jenž svrchovaně kontroluje vývoj územních aktérů. Vestfálský systém upravoval vnější vztahy stejně výrazně v 19. století jako v době jeho implementace po roce 1648. Ovšem bouřlivý hospodářský vývoj konce 19. století vytvořil podmínky pro budoucí zpochybnění jeho platnosti.

¹⁴⁰ např. Hettne,B.-Söderbaum,F., 2002: str.33-47

¹⁴¹ regionální prostor, regionální komplex, regionální společnost, regionální komunita, regionální stát

¹⁴² tamtéž, str.37-45: subkapitola pojednávající o regionness nese příznačný titul Theorising regionness

¹⁴³ Objevuje se návrh na termín **regionotvornost** in Weissová,Š.,2002: str.4-6, ale vzhledem k chápání autorů Hettne + Söderbaum **regionness** ve smyslu regionální identity, jako přístupu shody vůči vnějšímu světu, ne jako umělého konceptu, ale naopak jako přirozený projev regionální existence – pak cítím rozdíl v regionotvornosti (jako spíše řízeného procesu) oproti **regionnosti** (jako pocíťované příslušnosti k regionu a tedy objektivně působící vývoj). Dohady kolem českého ekvivalentu a váhání, zda regionotvornost či regionnost nechápu v tautologickém smyslu, ale jako lexikologický přístup, jako lexikalizaci těchto dvou navrhovaných termínů.

„**Regionnost**“ je chápána jako vnitřní, imanentní schopnost formování regionů¹⁴⁴, jako vymezení se regionálně vůči ostatním, ohrazení vlastních specifík a díky tomu schopnost využít maximálně svůj potenciál a ovlivnit regionální politiku ve svůj prospěch. „...jedná se o nespornou entitu, která může být charakterizována jako relativně koherentní teritoriální subsystém (v kontrastu k neteritoriálnímu subsystému) vůči ostatnímu globálnímu systému.“¹⁴⁵

Míra „**regionnosti**“ odpovídá rozsahu regionální soudržnosti, neboť odkazuje k omezenému počtu subjektů směřujících společně k vytváření regionálních vazeb a k stupni vzájemné závislosti.

Nový regionalismus je spojen rozšiřováním regionálních dohod na nové aspekty kooperace a vychází ze společného srovnatelného základu institucí. Je evidentně reakcí na progresivně se projevující důsledky ekonomické globalizace, tzn. vlastně unilateralismu v hospodářských vztazích. Je vlastně projevem jistého protekcionismu, jisté obranné reakce.

Nový regionalismus se svázán s **další fází regionalizace světové ekonomiky**, kdy regionální dohody alespoň o částečné liberalizaci poskytnou oddechový čas a vytvoří ochranný val před silnou konkurencí zvenčí. Pro některé analytiky je ale diskutován v jiné rovině, neboť „...regionalismus je tedy zpátečnický trend ve světové ekonomice jdoucí přímo proti cílům multilaterálního volného obchodu a nediskriminace.“¹⁴⁶

Nový regionalismus se od **geografického** liší ve využívání spíše institucionálního prostředí než teritoriálně blízkého sousedství. Proto může na jedné straně docházet k renesanci regionálních styků, ale také k navazování kooperativních vztahů mezi netradičními partnery třeba na druhém konci světa. Proto také dochází ve zvýšené míře k outsourcingu, kdy je přenášena výroba do vzdálených regionů, nejenom pro přiblížení se potenciálnímu trhu, ale pro využívání komparativních výhod, jež převyšují i transakční náklady při repatriaci výrobků či meziproduktů.¹⁴⁷

Podmínkou rozvoje **nového regionalismu** byla mj. komunikační a informační revoluce na počátku 90. let, která zajistila přístup k informacím prakticky kdekoliv. Informační status vedl k vyšší vynutitelnosti právních a ekonomických podmínek, což se stalo základem institucionální standardizace a tak i rozvoje nového regionalismu.

Ačkoliv nositelem nového regionalismu se staly buď nově uzavírané nebo renegociované obchodní dohody od počátku 90. let, můžeme **nový regionalismus** označit za mnohastranný proces regionální integrace zahrnující vedle hospodářských, politické, sociální, ekologické a kulturní aspekty¹⁴⁸. **Nový regionalismus** je východiskem pro formulaci strategií politických i ekonomických subjektů, které poskytuje nejen vzájemnou podporu, ale vlastně i platformu pro nutnou míru zobecnění.¹⁴⁹ Právě tento přístup zajišťuje „snesitelnou“ míru ochrany regionálního trhu, aniž by došlo k jeho ostrakizaci ze strany nezúčastněných subjektů a k narušení multilaterálního obchodu.

¹⁴⁴regionnost jako analogie výrazu státnost či národnost – in Hettne,B.- Sönderbaum, F., 2002: str.39

¹⁴⁵ Hettne,B.-Sönderbaum,F., 2002: str.37

¹⁴⁶ Kolář,P., web.quick.cz/skylack/s_05. html

¹⁴⁷ Outsourcing je také spojován s přenesením sídla společností do oblastí daňových rájů, což logicky zvyšuje propojenost světové ekonomiky. Podmínkou je ovšem institucionální standardizace, aby se snížila rizikovost investic na minimum. A k té dochází sice po celou druhou polovinu 20. století, ale přece jen s větším důrazem v rámci uruguayského kola GATT – viz např. již zmiňované dohody TRIMs a TRIPs

¹⁴⁸ Mistry,P.,1999

¹⁴⁹ srovnej Fawcett,L.-Hurell,A.,1995, Hettne B.,2001

Závěr

Regionalismus obecně jako pojetí reálné a realizované politiky odkazuje vedle ekonomické či strategické výhodnosti na vzájemnou podmíněnost subjektů v regionu. „Regionalismus je regionální.“¹⁵⁰

Ovšem takto **regionalismus** znamená i ochotu vzájemné konvergence v těch otázkách, jež ovlivňují vystupování regionálních aktérů vůči vnějšímu prostředí. Konvergence může vést až ke kohezi v některých sférách, např. v ekologii, hospodářské politice, investičních pravidlech, sociálních otázkách apod.¹⁵¹ Reálně to tak potvrzuje institucionální konvergenci, a to opětovně jak z hlediska institucí formálních i neformálních.

Zpočátku byl chápán **regionalismus** v dnešním smyslu **regionalizace**, tzn. jako určitá forma mezinárodní kooperace, jejímž společným základem byla příslušnost k určitému regionu¹⁵². Znamená to především teritoriální vymezení, proto je také označován jako tzv. **geografický regionalismus**.

Regionalizace vystupuje oproti regionalismu ve smyslu ideového i praktického konceptu jako jeho projev. Institucionálně je regionalizace podepřena uzavíráním obchodních dohod s regionálním vymezením, resp. ohraničením. **Regionalizace** znamená tedy prohloubení vzájemných kontaktů mezi účastníky na jedné straně, na straně druhé ale je výrazem vymezení se vůči ostatním, neparticipujícím subjektům.

Regionalizace je konkrétním nástrojem regionalismu, jevovou formou praktikované hospodářské politiky států. Využívá integračního procesu ekonomických i politických subjektů a do značné míry jej formuje. **Regionalizace** ovšem předchází regionalismu, neboť je přirozeným projevem kooperace a důsledkem společenské dělby práce.¹⁵³ Vede tak napřed k mikroekonomické integraci sektorálního typu, jež v logické návaznosti nabízí příležitosti v makroekonomické sféře v posloupnosti pásma volného obchodu - celní unie – společný trh – hospodářská – měnová unie.

„Dosavadní průběh **procesu hospodářského regionalismu** nasvědčuje hypotéze, že se jedná o základ integračních aktivit, jež se po určité době může rozvinout v klasický integrační proces.“¹⁵⁴

„**Regionalismus** je asociován s programy a strategiemi a může vést ke vzniku formálních institucí. **Regionalizace** označuje proces, který vede k integraci, interakci a prohlubující se koherenci v rámci partikulárního nadnárodního prostoru.“¹⁵⁵

Seznam použité literatury:

- Bhagwati,J.:** Regionalism and Multilateralism, in De Melo, K. -Panagariya,A.:New Dimension in Regional Integration, Cambridge University Press 1993
- Baldwin,R.:** The Causes of Regionalism, Discussion Paper No.1599, CEPR London March 1997
- Breslin, S.-Hughes,Ch.W.-Phillips,N.-Rosamond,B.:** New Regionalism in the Global Political Economy, Routledge 2002
- Carr,E.H.:** The Twenty Years' Crisis, London St Martin's Press 1946
- Dorazil,O.:** Světové dějiny v kostce, Papyrus+Jeva 1997
- Drulák,P.:** Teorie mezinárodních vztahů, Portál Praha 2003
- Ethier,W.J.:** Regional Regionalism in Lahiri,S.: Regionalism and Globalization, Theory and Practice, Routledge London 2001

¹⁵⁰ Ethier,W.J.,2001: str.3

¹⁵¹ Fawcett,L.-Hurrell,A., 1995: str.44

¹⁵² srovnej Mitrany,D.,1943, Haas,E., 1958, Nye,J., 1968, Keohane,R.-Nye,J., 1977, Moravcsik,A.,1998, Neumann.P., 2004

¹⁵³ Tomuto schématu odpovídají liberální koncepce teoretiků jako např. G.Haberler, W.Roepke, A.Predöhl, B.Balassa, kdy proces ekonomické integrace je přirozeným důsledkem vývoje tržních sil.

¹⁵⁴ Kučerová,I.,2003, str.25

¹⁵⁵ Weissová,Š.,2002: str.9

- Fawcett,L.-Hurell,A.:** Regionalism in World Politics, Regional Organisations and Intenational Order, Oxford University Press
- Haas,E.B.:** The Uniting of Europe, 1958, str.16, in Welz,Ch.-Engel,Ch.: str.143
- Hettne,B.-Sönderbaum,F.:** Theorising the rise of regionnes in New Regionalisms in the Global Political Ekonomy, Routledge London 2002, str.33-47
- Homan,P.T.-Schurr,S.H.:** Modele Eastern Oil and the Western World, AEP Co. New York 1971
- Kolář,P.:** web.quick.cz/skylack/s_05. html
- Kučerová,I.:** Ekonomiky členských států EU, Karolinum Praha 2003
- Mistry, P.S.:** The New Regionalism: Impediment or Spur to Future Multilateralism?" in B. Hettne, A. Inotai and O. Sunkel (eds) Globalism and the New ... <http://www.mona.uwi.edu/economics/courses/econ2023/>
- Němeček,E.:** Mezinárodní měnový systém, Karolinum Praha 2000
- Neumann,P.:** Nový regionalismus – evropský a světový kontext, Současná Evropa a ČR, VŠE Praha 1/2004, str.165-183
- Parker,G.:** Atlas světových dějin, Knižní klub Praha 1999
- Steinmetzová,D.:** Hyperglobalizace, nový medievalismus a regionalismus, Současná Evropa a ČR 2004/2, str.180-204
- Wallace,H.:** Europeanisation and globalisation in Breslin, S.-Hughes,Ch.W.-Phillips,N.-
- Rosamond,B.:** New Regionalism in the Global Political Ekonomy, Routledge 2002, str. 137-149
- Weisová,Š.:** Nové formy regionální integrace ve střední, severovýchodní a jihovýchodní Evropě, rigorózní práce FSV UK Praha 2002

FINANCIAL INTEGRATION IN THE EUROZONE AND NEW EUROPEAN UNION MEMBER COUNTRIES: THE CASE OF GOVERNMENT BOND MARKET SEGMENT

Introduction

European monetary integration has led to changes in the nature of European financial markets. The establishment of Economic and Monetary Union among European Union member countries and introduction of a common currency euro has served as a great impetus towards larger integration of European financial markets. However, many empirical studies indicate that some segments of European financial markets seem to have made greater progress than others in terms of integration.

Both economic theory and empirical studies confirm that the integration of financial markets contribute to overall integration and economic growth by removing the exchange rate risk and the barriers and frictions in cross-border capital movement. This allows the capital to be allocated more efficiently. Therefore, a number of policymakers and authorities try to promote greater financial integration and develop special initiatives and provisions, such as the Financial Services Action Plan (FSAP).¹⁵⁶

On the one hand, it is generally agreed that the process of financial integration deepening brings benefits. But there could be also some less positive effects linked with this process on the other hand. For example, some capital may hinder the economy without barriers for capital movement, especially the so-called “hot money”, which could be transferred from one country to another very quickly and without restrictions and major expenses. As a consequence, it is of high importance to monitor the financial market integration. Last but not least, it is very important to measure the state of integration in all segments of financial markets, so that areas where further co-ordination and assistance is needed could be identified.

There is also another argument for greater financial market integration: Monetary policy. Monetary policy is implemented through the financial system which should be efficient and well-functioning in order to provide a predictable, smooth, and effective transmission of monetary policy. Moreover, financial integration could affect the effectiveness of this transmission. Therefore, supporting, monitoring, and measuring the financial market integration is substantial for monetary authorities and regulators.

The main objective of this article is to analyze the degree of government bond market integration of selected new European Union member countries (namely the Czech Republic, Hungary, Poland, and Slovakia) with the Eurozone government bond market. For that purpose, I use a part of the methodological framework developed by Baele *et al.* (2004) and rely on *the law of one price*. Sometimes I am not able to exploit the whole methodological apparatus designed by the authors, mainly due to bad availability of the data, especially for new EU member countries.

The article is structured as follows. The first chapter is introduction. In the second chapter, I present the definition of financial market integration. Also, some theoretical remarks on the role of financial integration in the process of economic integration and its effect on business cycle synchronisation are mentioned here. Chapter three describes the

¹⁵⁶ See http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/finance/actionplan/index.htm.

methodology and set of data used in this article. In chapter four, I use available data and describe national debt securities markets and then analyse the degree of integration among selected countries in the government bond market segment. Chapter five brings the conclusion and summarises the results.

Financial market integration: definition and some theoretical remarks

In my article, I accept the definition of integration of financial market used by Baele *et al.* (2004). The authors state that “*The market for a given set of financial instruments and/or services is fully integrated if all potential market participants with the same relevant characteristics*

1. *face a single set of rules when they decide to deal with those financial instruments and/or services;*
2. *have equal access to the above-mentioned set of financial instruments and/or services; and*
3. *are treated equally when they are active in the market.”*¹⁵⁷

The necessity of factors of production market integration was emphasised in theory for example by Robert Mundell in his famous article “*A Theory of Optimum Currency Area*”.¹⁵⁸ In this text, Mundell (1961) defined *the mobility of factors of production including labour* as the first criterion for creating an optimum currency area. High factor market integration and sufficient factor mobility within a group of partner countries can reduce the need to alter real factor prices and the nominal exchange rate between countries in response to disturbances. If one country suffers from depression due to a negative shock, factors of production may move from this country to another which is hit by a positive shock. Hence, prices of these factors do not need to fall so sharply in the depressed country and rise in the booming country. The factor mobility is then able to compensate for the exchange rate changes.

However, this *earlier model* was based upon post-war Keynesian assumptions. Mundell presumed that people had their expectations stationary, in other words they did not anticipate future movements in the price level, interest rates, the exchange rate, or in government policy itself. McKinnon has recently rediscovered two important Mundell’s papers published in 1973 and drawn attention to the *later model*.¹⁵⁹ In one of these papers Mundell (1973) admitted existence of private agents’ expectations and showed one important fact ***that better reserve pooling and portfolio diversification can mitigate asymmetric shocks within countries using a common currency***. A country hit by an adverse shock can better share the loss with a trading partner because both countries hold claims on each other’s output in a common currency. And the larger the portion of currencies that is backed up by internationally acceptable money, the greater the reserve needed for unexpected events. Therefore, if some countries decide to form a currency area the domain of risk sharing is extended. A common currency area thus provides benefits for its members by offering insurance against region-specific shocks.¹⁶⁰ Financial integration produces additional opportunities to share risk and to smooth consumption inter-temporally. The increase in the set of financial instruments and in the cross-ownership of assets resulting from financial integration enables to diversify portfolios and share idiosyncratic risk across regions.

¹⁵⁷ See Baele *et al.* (2004, p. 6).

¹⁵⁸ See Mundell (1961).

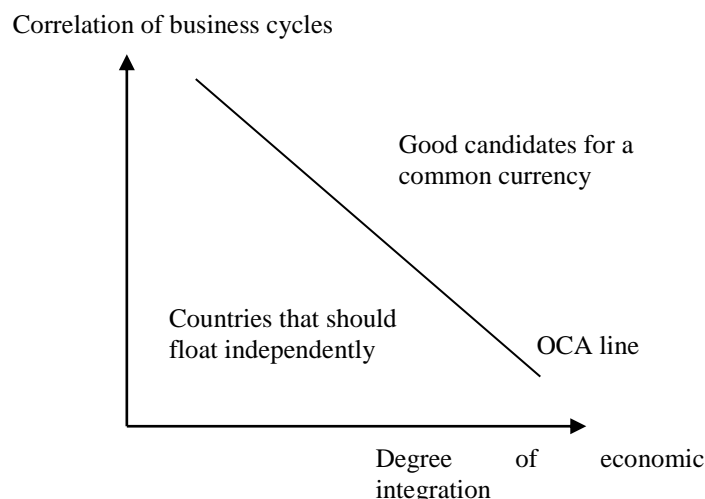
¹⁵⁹ See for example McKinnon (2001a), (2001b), (2002).

¹⁶⁰ For an empirical analysis of this Mundell’s argument see Ching – Devereux (2000a), (2000b). Authors develop a simple model to analyse the nature of risk-sharing benefits of a common currency for emerging market economies.

The problem of financial market integration has become by this a part of the discussion concerning monetary integration. This topic was widely discussed by many economists in the last forty years. As a result, a number of criteria of successful monetary integration were defined. Financial market integration is one of them. Financial market integration can reduce the need for exchange rate adjustment. It permits, amongst others, to cushion temporary adverse disturbances through capital inflows (by borrowing from surplus areas or decumulating net foreign assets that can be reverted when the shock is over). Under a high degree of financial integration even modest changes in interest rates would elicit equilibrating capital movements across partner countries. This would reduce differences in long-term interest rates, easing the financing of external imbalances but also fostering an efficient allocation of resources as already argued before. Removing of barriers to trading, clearing and settlement platforms allow firms to choose the most efficient trading, clearing and settlement platforms. Also, a reallocation of funds to the most productive investment opportunities will take place.

It is unexceptionable that financial integration is an inevitable condition for a successful process of monetary integration. It could be also illustrated by the OCA line in Figure 1.

Figure 1. The OCA Line



Source: Frankel – Rose (1998)

The downward-sloping *OCA line* shows the combination of degree of economic integration (degree of openness) and correlation of business cycles beyond which the advantages from a common currency would dominate for a group of partner countries. To the left of the *OCA line*, the advantages from monetary independence dominate and therefore countries are not recommended to join a currency union and instead let their exchange rates float. Since a financial integration is a part of an economic integration, deepening of financial market integration moves a group of integrating countries to the right along the x-axis. Therefore, for a given level of business cycles correlation countries with integrated financial markets are better candidates for a common currency.

Hence, the process of financial market integration should be monitored, analysed and promoted so as to help a single currency to be smoothly introduced.

Methodological framework and data

Methodological framework

In my article, I use a part of the methodological framework developed by Baele *et al.* (2004). Authors measure the state of integration using equilibrium prices, since these prices should reflect all information at the disposal of economic agents, including possible frictions and barriers.¹⁶¹ They rely on the *law of one price*. According to the law of one price, if assets have identical risks and returns then their prices should be identical regardless of where they are traded. If the law of one price does not hold then there is some room for an arbitrage process. If there are no barriers in the financial markets, investors will be able to exploit arbitrage opportunities which will then cease to exist. As a result, new equilibrium according to the law of one price will be restored. In order to this, interest rates should be equal in perfectly integrated financial markets.

However, the law of one price has one drawback. It does not take into account whether capital flows are subject to discriminatory practices or not. The law of one price is tested only on selected financial instruments. Hence, analysis based on this law cannot serve as a basis for measuring integration among instruments which are not included in this analysis. Consequently, validity of the law of one price in case of one or more financial instruments does not by itself lead to a conclusion that the financial markets are enough integrated. As a result, authors have adopted the more general definition that checking the validity of the law of one price remains the natural basis for developing quantitative measures of financial integration.

Types of measures

Baele *et al.* (2004) consider three categories of measures based on the law of one price: Price-based, News-based and Quantity-based measures. *Price-based measures* quantify discrepancies in prices or yields on assets which result from geographic origin of the assets. This set of measures allows us to check the validity of the law of one price. If assets have similar characteristics, we can compare prices or yields of these assets directly (for example interest rates in the money markets).

The objective of *News-based measures* is to differentiate between information effects on the one side and frictions or barriers on the other side. News of a regional character is expected to have smaller effect on prices of assets than for example global news. But this statement pre-supposes the equal degree of systematic risk in different countries.

Quantity-based measures are designated to measure the effects of frictions faced by the demand or supply on financial markets.

There is still one caveat. In order to base these measures on the law of one price, the risk characteristics of the analysed assets must be comparable. For some types of markets, e.g. money or government bond markets, this type of risk may be sometimes considered as small but for corporate bond and equity markets there may be substantial differences. Therefore, it is better to choose measures that are not dependent on assumptions about the identity of the systematic risk factors.¹⁶²

¹⁶¹ See Baele *et al.* (2004, p. 11).

¹⁶² See Baele *et al.* (2004, p. 12).

Price-based measures

In my article, I will use only price-based measures of financial integration. The reason is that there is only limited space to use other two types of measures in my article. But data availability in case of new EU member countries is sometimes bad.

According to the law of one price, assets with the same risk should be traded at the same price (have the same expected yields) regardless of a country the issuer or owner comes from, as argued before.

One should be aware of the exchange rate risk when using data from countries with their own currencies not linked with fixed exchange rates. For example in case of the Eurozone, I know that data prior to 1999 (before introduction of euro) are influenced by exchange rate fluctuations and hence exchange rate risk. This is also the case of new EU member countries analysed in this article. But these data can enable us to make a very useful comparison.

There are also other barriers to international capital movement that may restrain prices from equalising, such as different tax rates, differences in trading, settlement, and payment systems across countries, differences in accounting standards, corporate governance practices, languages, cultures and so on.

Testing the validity of the law of one price requires the assets to possess identical cash flows and risk characteristics. But these assets are traded in different countries. In the money and government bond markets, most of assets are comparable enough. Therefore, their prices could serve as good indicators for measuring the financial integration process. This is one of many reasons why this article is focused just on the government bond market.

Baele et al. (2004) prefer using nominal rather than real interest rates. According to author's view, nominal interest rates are more preferable. For real interest rates to be equal across countries, except the necessity of financial market integration, the purchasing power parity must also hold. Therefore, testing whether real interest rates are equal across countries is a joint test of financial market integration and validity of the purchasing power parity.

Data

In my article, I focus on analysing the level of financial integration and the trend of integration only in government bond markets.

The analysed time period is especially from 1999 to 2005, sometimes from 1993 to 2005. The sample of countries includes the Eurozone and the Czech Republic, Hungary, Poland, and Slovakia as new EU member countries. In some cases, data for Eurozone countries are displayed for comparison with selected new EU member countries.

In my other research, I extend this analysis on other types of financial markets, such as money, credit, equity, and corporate bond markets and also enlarge the sample of analysed countries (especially other new EU member countries).

Government bond market integration

De Grauwe (2005, p. 247) states that "*The government bond markets are the easiest to integrate into one.*" The reason is that bonds issued by national governments will soon become close substitutes because of the diminishing risk connected with these bonds after joining a monetary union. Some small persisting differentials reflect mostly differences in liquidity of the different government bonds.

I measure the integration in this type of financial market by measuring the difference between yields in new EU countries (yields on local assets) and yields in the Eurozone as a whole (a yield on a benchmark asset). The spread is expected to be equal to zero in perfectly integrated markets as a consequence of the law of one price.

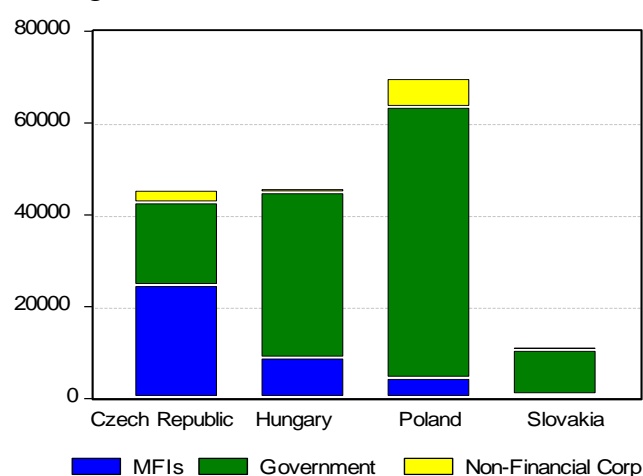
First, I start by bringing some descriptive statistics of national debt securities markets in the Czech Republic, Hungary, Poland, and Slovak Republic to introduce these national bond markets. Data are adopted from ECB (2004) and refer to period from 2001 to 2003. At the end of 2005, they are two years old, but such a comprehensive report, which provides a wide range of comparable data, is not available at present.¹⁶³

Then I go to the analysis of government bond market integration of selected new EU member countries with the Eurozone.

The Size of the National Debt Securities Market

The total amounts outstanding of debt securities issued by national residents in analysed countries at the end of December 2003 are showed in Chart 1.

Chart 1 Total amounts outstanding by sector of the issuer
(amounts outstanding at the end of December 2003, nominal amounts, € millions)



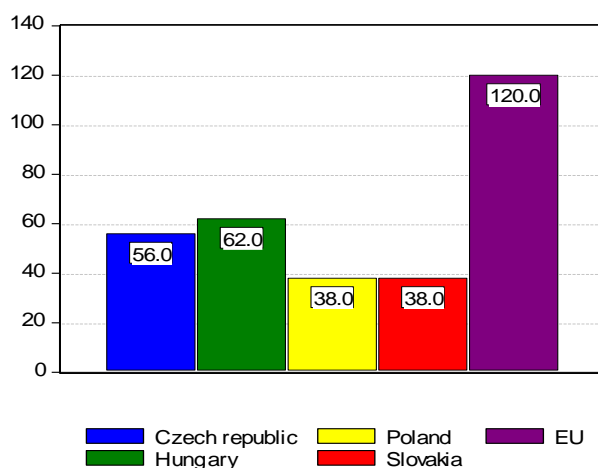
Source: ECB (2004)

The total amount of debt securities issued by national residents was €45,146 million in the Czech Republic (which represents 56% of GDP), €45,490 million in Hungary (62% of GDP), €69,462 million in Poland (38% of GDP), and €10,992 million in Slovakia (38% of GDP). In Hungary (79%), Poland (85%), and Slovakia (89%) the government sector is the dominant issuer of total debt securities. In the Czech Republic, it is the sector of Monetary Financial Institutions (54%), especially the central bank: almost 50% of total amount outstanding (i.e. €21,602 million) was accounted for by the Czech National Bank bills used as collateral in repo operations (at the end of December 2003). But as far as long-term bonds are concerned, the Czech government sector is the dominant issuer: of the total amount of €17,188 million of long-term bonds outstanding, almost 70% (€11,510 million) were issued by the government sector in the Czech Republic.

Total amounts as a percentage of GDP are plotted in Chart 2.

Chart 2 Debt securities, total amounts outstanding
(as a percentage of GDP, at the end of December 2003)

¹⁶³ The previous two versions of this publication were published in June 2002 and October 2003 and consisted of twelve EU accession countries. ECB (2004) contains data for thirteen non-euro area EU member states and two accession countries.

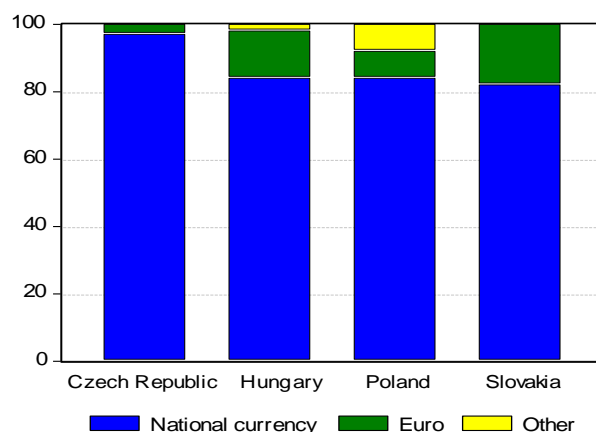


Source: ECB (2004)

According to this criterion, bond markets in new EU member countries are probably not as large and developed as the European Union bond markets. The highest share of the total amount of debt securities issued by national residents as a percentage of GDP was in Hungary (62%), but it is only a half of the share in the EU (120%). In Poland and Slovakia it is only a third of the EU share (38%). Hence, it will be a matter of time before amounts of debt securities issued in new EU member countries and other EU countries get on the approximately same level.

Data on debt securities issued by government by currency denomination are plotted in Chart 3.

Chart 3 Debt securities issued by general government, by currency of denomination
(as a percentage of the total, at the end of December 2003)



Source: ECB (2004)

The vast majority of all the issues outstanding issued at the end of 2003 were denominated in national currencies. It was 97% in the Czech Republic, 84% in Hungary, 84% in Poland, and 82% in Slovakia. The highest share of debt securities denominated in euro was in Slovakia (18%) and Hungary (14%). In Poland it was 8% and in the Czech Republic only 3% of the total amounts outstanding.¹⁶⁴ The figures show that government bond markets were

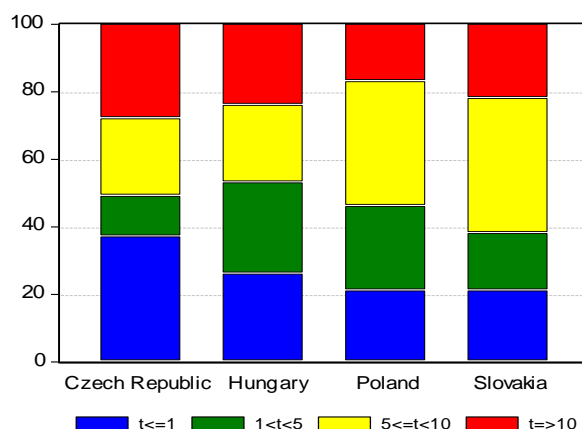
¹⁶⁴ The Czech Ministry of Finance prepared the first issue of a Czech State Eurobond in July 2004 (a 10-year euro-denominated bond in a total nominal amount of €1,5 billion) and the second issue in March 2005 (a 15-year euro-denominated bond in a total nominal amount of €1 billion).

not integrated with those of the Eurozone in the analysed time period. However, after joining the Eurozone all government bonds denominated in national currencies must be converted into the common currency (euro). Thereby, the share of government bonds denominated in euro will be close to 100% of the total bonds issued by government.

In Chart 4, debt securities issued by general government and denominated in national currency are illustrated according to the original maturity.

Chart 4 Debt securities issued by general government in national currency, by original maturity (t)

(as a percentage of the total, at the end of December 2003)



Source: ECB (2004)

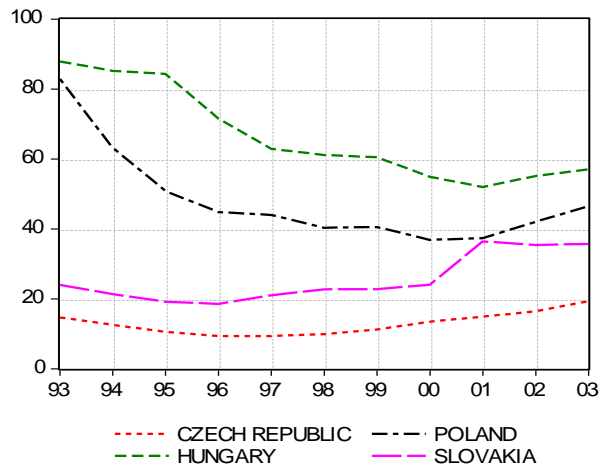
The share of government debt securities in national currency with an original maturity of ten years or more at the end of 2003 was 28% in the Czech Republic, 24% in Hungary, 17% in Poland, and 22% in Slovakia. These types of government bonds are especially important in the context of convergence criteria fulfilling.

Government debt

In this chapter, data concerning evolution of central government debt in the Czech Republic, Hungary, Poland, and Slovakia are described and displayed in Chart 5. These four new EU member countries meet the government debt convergence (Maastricht) criterion, which order Eurozone candidate countries to keep a level of the government debt under the limit of 60% of a national GDP.

Chart 5 Central government debt in the Czech Republic, Hungary, Poland, and Slovakia

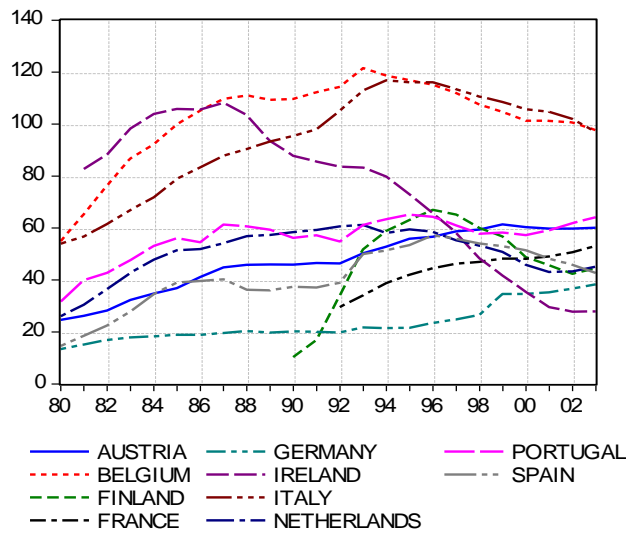
(as a percentage of GDP, outstanding amounts, yearly data, 1993-2003)



Source: OECD

In Chart 6, the same data are plotted for ten Eurozone countries. Greece and Luxembourg were dropped out from this sample due to short time series. Some of the selected Eurozone countries have not met the government debt convergence criterion yet, for example Belgium (96% of GDP) and Italy (97%) in 2003. Portugal (64%) and Austria (60%) have fluctuated about the maximum admissible level of 60% of GDP in recent years. As regards countries excluded from the sample of Eurozone countries, the government debt was 120% of GDP in Greece and 2% in Luxembourg in 2003.

Chart 6 Central government debt in Eurozone countries
(as a percentage of GDP, outstanding amounts, yearly data, 1980-2003)



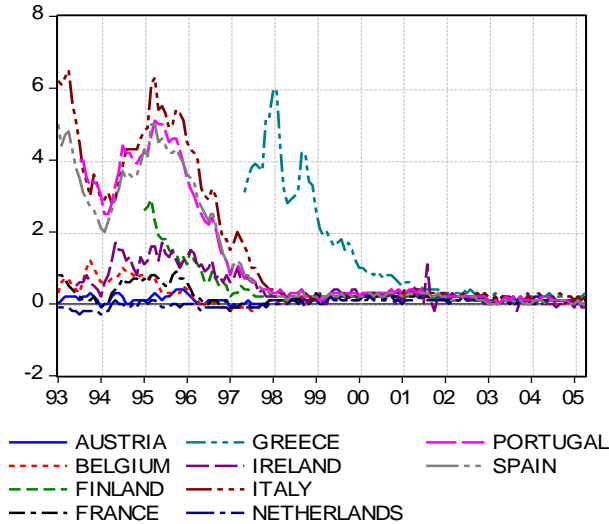
Source: OECD

From this point of view, the government debt of the Czech Republic, Hungary, Poland, and Slovakia was below the “hot” level of 60% of GDP. However, there has been an alarming reversal in a sense of a slight increase of the government debt relative to the national GDP in recent years.

Government bond market integration

Chart 7 illustrates the government bond yield spreads in the Eurozone member countries from 1993 to 2005. Luxembourg was dropped out from this sample again due to not available time series.

**Chart 7 Government bond yield spreads [%]
in the Eurozone member countries relative to Germany**
(10 years' maturity, monthly data, 1993:01-2005:04)

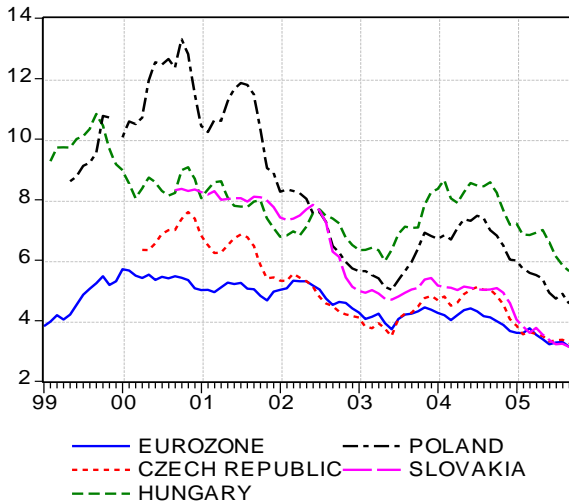


Source: Eurostat

It is apparent that in all countries the volatility of government bond yields has decreased substantially since the introduction of the euro in 1999, indicating that the Eurozone bond markets now respond to a lesser extent to idiosyncratic local shocks.

Chart 8 shows the evolution of government bond yields in the Czech Republic, Hungary, Poland, and Slovakia from 1999 to 2005.

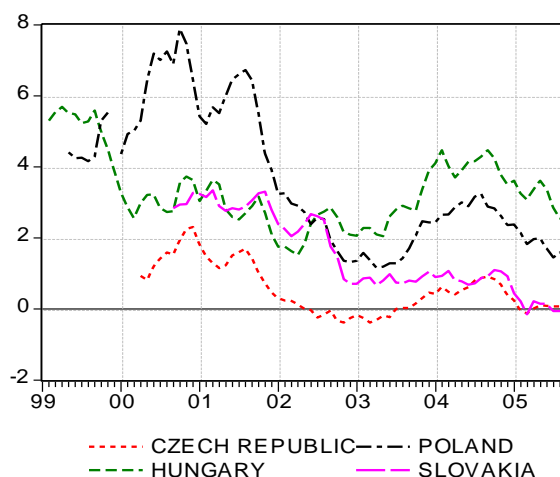
**Chart 8 Government bond yields [%]
in the Czech Republic, Hungary, Poland, and Slovakia**
(10 years' maturity, monthly data, 1999:01-2005:09)



Source: Eurostat

In 2005, there is a significant convergence of government bond yields of the Eurozone and those of the Czech Republic and Slovakia. Polish and Hungarian yields have also been converging to the Eurozone yields since a second half of 2004. However, the spreads are still too large as it could be seen in Chart 9, where government bond yield spreads in the four new EU member countries relative to the Eurozone are plotted.

**Chart 9 Government bond yield spreads [%]
in the Czech Republic, Hungary, Poland, and Slovakia relative to the Eurozone**
(10 years' maturity, monthly data, 1999:01-2005:09)



Source: Eurostat

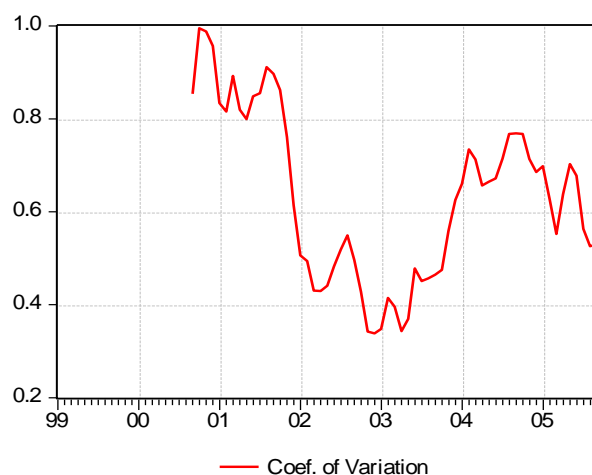
The highest volatility of yields in the analysed time period was in Poland: the spread reached a peak in October 2000 (7,89%) and the smallest level was measured in April 2003 (1,17%). Since the time, Polish yields rose again till August 2004, when the spread was 3,24%. Thereafter, the process of convergence to the Eurozone yields has started again. In case of Hungary, there has also been some volatility of yields, but not as large as in Poland. In September 2005, the spread was 2,5% in Hungary and 1,43% in Poland in contrast to the Czech (0,12 %) and Slovak (-0,01%) spreads.

In accordance with the results, the analysed four countries could be divided into two groups: a group where the process of convergence of government bond yields to those of the Eurozone has been finished (the Czech Republic and Slovakia) and a second group where the pattern of convergence has been very unstable (Hungary and Poland). In these two countries, further steps should be undertaken to improve the government bond market integration with the Eurozone.

Coefficient of cross-country variation measures the dispersion of the interest rates of the individual countries around the Eurozone interest rate.¹⁶⁵ This coefficient of cross-country variation for government bond yields of selected new EU member countries relative to Eurozone has been quite volatile and unstable during the time period.

***Coefficient of cross-country variation
for government bond yields of selected new EU member countries relative to Eurozone***
(10 years' maturity, monthly data, 1999:01-2005:09)

¹⁶⁵ The coefficient of variation is computed as the standard deviation divided by the euro area interest rate, thus adjusting for the fact that the standard deviation is influenced by the level of the euro area rate.



Source: Eurostat, own calculations

The value of the coefficient was between 0,8 and 1,0 in 2000 and 2001, then fell to approximately 0,4 (0,3–0,5) in 2002 and 2003 and afterwards fluctuated between 0,5 and 0,8 in 2004 and 2005. It reflects the incomplete process of government bond market integration between new EU member countries (as a whole) and the Eurozone.

Conclusions

The process of monetary integration in Europe has to a great extent influenced European financial markets because a single currency requires, among others, well-integrated financial markets. Therefore, the financial market integration is a substantial condition for a successful introduction of a single currency and its subsequent distribution and expansion, since financial system enables money to circulate within the economy.

The main objective of this article was to analyze the state of integration of the government bond markets between the Eurozone and selected new EU member countries (the Czech Republic, Hungary, Poland, and Slovakia).

In my article, I use a part of the methodological framework developed by Baele *et al.* (2004). In order to perform the analysis, I rely on the law of one price which states that if assets have identical risks and returns then their prices should be identical regardless of where they are traded. Otherwise, there is some room for an arbitrage process. Provided that there are no barriers in the financial markets investors can exploit arbitrage opportunities which will then cease to exist. As a result, new equilibrium according to the law of one price will be restored. However, due to some drawbacks of this law mentioned above, checking the validity of the law of one price remains only the natural basis for developing quantitative measures of financial integration.

My analysis is focused mainly on the integration of government bond market segment. According to the results, the strongest convergence was reached in the Czech Republic and in Slovakia, where the government bond yield spreads have totally disappeared only recently (in 2005). In case of Hungary and Poland, the convergence was very slow and there were even some signs of a divergence of yields in Poland and Hungary (especially in 2003 and 2004, in Hungary possibly due to the exchange rate crisis in 2003).

It can be concluded that the process of government bond market integration between the Eurozone and Hungary and Poland is far from being finished. But Czech and Slovak yields are at the level of the Eurozone yields and this could be a sign of government bond market integration between these regions. However, government bond market segment is only a part of financial markets, so further analysis including other types of financial markets is needed.

References:

- [1] ADAM, K. *et al.* (2002): Analyse, Compare, and Apply Alternative Indicators and Monitoring Methodologies to Measure the Evolution of Capital Market Integration in the European Union. *Centre for Studies in Economics and Finance*, January 2002.
- [2] BAELE, L. *et al.* (2004): Measuring Financial Integration in the Euro Area. *European Central Bank Occasional Paper*, no. 14, April 2004.
- [3] CHING, S. – DEVEREUX, M. B. (2000a): Risk Sharing and the Theory of Optimal Currency Areas: A Re-examination of Mundell 1973. *Hong Kong Institute for Monetary Research Working Paper*, no. 8, July 2000.
- [4] CHING, S. – DEVEREUX, M. B. (2000b): Mundell Revisited: A Simple Approach to the Costs and Benefits of a Single Currency Area. *Hong Kong Institute for Monetary Research Working Paper*, no. 9, November 2000.
- [5] De GRAUWE, P. (2005): *The Economics of Monetary Union*. 6th ed. Oxford University Press, 2005.
- [6] EUROPEAN CENTRAL BANK (2003): The Integration of Europe's Financial Markets. *ECB Monthly Bulletin*, October 2003, pp. 53-66.
- [7] EUROPEAN CENTRAL BANK (2004): *Bond Markets and Long-Term Interest Rates in Non-Euro Area Member States of the European Union and in Accession Countries*. ECB, November 2004.
- [8] FRANKEL, J. A. – ROSE, A. K. (1998): The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria. *The Economic Journal*, vol. 108, no. 449, July 1998, pp. 1009-1025.
- [9] McKINNON, R. I. (2002a): Optimum Currency Areas and the European Experience. *The Economics of Transition*, vol. 10, no. 2, July 2002. pp. 343-364.
- [10] McKINNON, R. I. (2002b): Mundell, the Euro, and Optimum Currency Areas. In: Courchene, T. (ed.): *Essays in Honor of Robert Mundell*, Queen's University 2001.
- [11] MUNDELL, R. A. (1961): A Theory of Optimum Currency Areas. *American Economic Review*, vol. 51, no. 4, September 1961, p. 657-665.
- [12] MUNDELL, R. A. (1973a): Uncommon Arguments for Common Currencies. In: Johnson, H. G – Swoboda, A. K. (eds.): *The Economics of Common Currencies*, Allen and Unwin 1973, pp. 114-132.
- [13] THIMANN, CH. (2002): Financial Sectors in EU Accession Countries. *European Central Bank*, July 2002.

Kontakt:

Ekonomická fakulta VŠB-TU Ostrava
Sokolská tř. 33
701 21 Ostrava
email: zuzana.kucerova@vsb.cz

PODPORA VYBRANÝCH ZDROJŮ FINANCOVÁNÍ MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ V EU

Úvod

Malé a střední podniky je možno považovat za páteř ekonomiky. Přispívají k ekonomickému růstu i k tvorbě pracovních míst. Význam těchto podniků si uvědomuje i Evropská unie, která se tyto snaží podporovat jednak vytvořením příznivého podnikatelského prostředí, jednak finančně. Jelikož je přístup k financování stále malými a středními podniky vnímán jako jedna z překážek podnikání¹⁶⁶, vytvořila Evropská unie několik dokumentů zabývajících se přístupem malých a středních podniků k financování. Pomineme-li Smlouvu o založení ES, kde je vyjádřen závazek členských států vytvářet prostředí příznivé pro zakládání a rozvoj podnikání, zejména malých a středních podniků, jedná se především o Evropskou chartu pro malé podniky. Rovněž Evropská komise připravuje víceleté programy, které mají za cíl řešit aktuální otázky tvorby příznivého prostředí přístupu podniků k financování.

Přestože je nyní zdůrazňován význam alternativních forem financování, jako je risk capital, význam tradičních forem financování by neměl být opomíjen. Tento příspěvek se zaměřuje na porovnání přístupu Evropské unie k financování malých a středních podniků tradiční úvěrovou formou a alternativní formou – prostřednictvím rizikového kapitálu.

Tradiční forma financování SME – úvěrové financování

Úvěrové financování patří stále k formám financování nejvíce využívaným malými a středními podniky. Toto financování je významné zejména pro malé podniky či mikropodniky, je vhodné pro podniky již působící na trhu (nikoli nové), zejména se týká provozního či investičního financování, a to financování krátkodobého.

Proč podporovat úvěrové financování?

Úvěrové financování je stále jedním významných zdrojů financování podniku. Dle průzkumu Evropské komise¹⁶⁷ využívala v roce 2001 většina malých a středních podniků kontokorenty (50%), na druhém místě pak bankovní úvěry (45%), dále leasing, faktoring, subvence a externí investory¹⁶⁸.

Zejména malé podniky a mikropodniky však nemají v mnoha státech EU dostatečný přístup k úvěrovému financování. Problémem při získávání úvěrů je zejména nemožnost poskytnutí

¹⁶⁶ European Observatory of SMEs.
http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory_en.htm

¹⁶⁷ Pramen: European Commission. Commission Staff Working Paper. Enterprises' access to finance. Brussels 2001

¹⁶⁸ Leasing se v Evropě stal tradičním zdrojem financování, zatímco faktoring je stále poměrně málo využíván, a to i pro jeho negativní vnímání jako prostředku poslední pomoci (i když fakturované objemy v posledních letech stále rostou). Problémem ztěžujícím využívání alternativních zdrojů externího financování je mimo jiné i odlišné legislativní prostředí upravující tyto nástroje v jednotlivých členských zemích.

dostatečného jištění úvěru a nedostatek vlastních zdrojů. Mezi nevýznamnější důvody zamítnutí úvěru dle průzkumu z roku 2002 se řadily nedostatečné ručení, nespokojenost banky s obchodními výsledky a podanými informacemi¹⁶⁹. Podpora přístupu podniků k úvěrovému financování je významná zejména pro mikropodniky, které ne vždy mají růstový a inovační potenciál, i tyto podniky jsou však významné pro tvorbu a zachování pracovních příležitostí a hrají tedy rovněž i sociální roli.

Podpora úvěrového financování s využitím veřejných prostředků

Úvěrové financování SME je možno podporovat několika možnými způsoby. Tato forma financování je tradičně podporována z veřejných rozpočtů prostřednictvím poskytování zvýhodněných úvěrů či záruk za úvěry. Dalším způsobem je vytváření příznivého prostředí pro financování, čili zavedení systému daňových úlev pro poskytovatele tohoto druhu financování, případně pro příjemce. Další možností je vytváření podmínek pro získání financování samotnými podniky (viz níže).

Evropská unie se úvěrovým financováním zabývá v několika dokumentech. Výchozím strategickým dokumentem současnosti je pro toto desetiletí Lisabonská strategie. Ta zejména zdůrazňuje vytváření podmínek pro rozvoj a využití inovačního potenciálu podniků.

Z hlediska úvěrového financování SME, zejm. vytváření přístupu k financování, je nejvýznamnější tzv. **Víceletý program pro podniky a podnikání, zejména pro malé a střední podniky (2001-2005)**. Ten se v oblasti čtvrté zabývá zlepšením finančního prostředí pro podniky, zejména pro SME. Pomoc je rozdělena do čtyř oblastí. Start up Scheme of the European Technology Facility pro začínající podniky¹⁷⁰, SME guarantee facility (záruka za bankovní úvěry), Seed Capital Action (podpora počátečního kapitálu) a Joint European Venture (podpora společného podnikání podniků z více zemí)¹⁷¹. Pro roky 2006 – 2010 byl vypracován návrh nového **víceletého programu pro podnikání a konkurenceschopnost podniků**¹⁷². Ten na předcházející program navazuje.

Pro úvěrové financování je významná tzv. **SME guarantee facility**, která je zaměřena na úvěry podnikům s růstovým potenciálem, investování do vlastních zdrojů v SME s růstovým potenciálem (zejména nově založené podniky), mikrokredity, neboť s nimi jsou spojeny vysoké náklady na vyřízení případu, úvěry pro podniky využívající e-commerce. Dodatečná pomoc bude poskytnuta finančním zprostředkovatelům v oblasti mikrokreditů. Financování poskytování prostřednictvím Evropského investičního fondu. Zejména je podporováno financování podniků majících méně než 100 zaměstnanců.

¹⁶⁹ Údaje jsou pro EU 19. Pramen: European Observatory of SMEs 2003. SMEs and Access to Finance http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory_en.htm

¹⁷⁰ Start up scheme je zaměřena na venture capital, zejména seed capital či podnikatelské inkubátory.

¹⁷¹ Iniciativa Joint European Venture oproti tomu nebyla úspěšná. Doposud bylo vytvořeno pouze 37 joint ventures a program byl proto zastaven.

¹⁷² Consultation Document for a Community Support Programme for Entrepreneurship and Enterprise competitiveness (2006-2010) succeeding the current multiannual programme for enterprise and entrepreneurship, and in particular for small and medium-sized enterprises (SMEs) (2001-2005) [http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/spec/documents/pace_consultation_document.pdf#search=consultation%20document%20for%20a%20Community%20support%20programme%20for%20entrepreneurship%20and%20enterprise'](http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/spec/documents/pace_consultation_document.pdf#search=consultation%20document%20for%20a%20Community%20support%20programme%20for%20entrepreneurship%20and%20enterprise)

Evropská investiční banka

Evropská investiční banka je institucí založeno Římskou smlouvou. Cílem banky je podporovat cíle Společenství poskytováním dlouhodobého financování kapitálovým projektům. Úvěrová činnost banky se člení na pět operačních priorit: hospodářská a sociální soudržnost, implementace inovační iniciativy 2010, rozvoj transevropských sítí, podpora rozvoje EU, ochrana životního prostředí. Dalšími operačními prioritami zůstává podpora malého a středního podnikání a podpora lidského kapitálu. V oblasti malého a středního podnikání financuje Evropská investiční banka SME nepřímo prostřednictvím global loans.

Evropská investiční banka založila v roce 1994 spolu s Evropskou komisí Evropský investiční fond jako joint venture. Mezi základní cíle tohoto fondu patří právě poskytování záruk pro SME. Činnost fondu je rozdělena do dvou základních skupin: nástroje pro rizikový kapitál a záruční nástroje. Na zasedání ECOFINu v roce 2000 byla zdůrazněna role EIF jakožto specializované finanční instituce pro malé a střední podniky. Evropský investiční fond však malé a střední podniky nepodporuje přímo, ale prostřednictvím finančních zprostředkovatelů.

Evropský investiční fond jako zástupce Evropské komise¹⁷³ řídí v rámci SME guarantee facility čtyři speciální okna pro financování SME: loan guarantees (záruky za úvěry), microcredit guarantees (záruky za mikrokredity), equity guarantees a ICT loan guarantees. Z pohledu úvěrového financování se jeví nejzajímavějším loan a microcredit guarantee facility. Loan guarantee facility by měla snížit problém SME s přístupem k financování. Evropský investiční fond takto podporuje finanční zprostředkovatele, aby poskytovali úvěry o vyšší výši, více společně z řad malých podniků a záruky za rizikovější úvěry. Microcredit guarantee facility má za úkol podporovat finanční zprostředkovatele, aby poskytovali tento typ úvěrů. K 31. 12. 2004 bylo aktivních 6 zprostředkovatelů. EIF poskytl záruku v celkovém objemu 193,4 milionu euro. Bylo tak podpořeno 15.577 SME.

Aktivity Evropské investiční banky a Evropského investičního fondu lze posoudit i z pravidelných zpráv, v současné době ze **7. zprávy o činnosti EU v oblasti SME**¹⁷⁴. Zpráva hodnotí finanční nástroje Víceletého programu pro podniky a podnikání. V rámci SME guarantee facility podepsal Evropský investiční fond do konce roku 2003 smlouvy s 48 finančními zprostředkovateli v celkové sumě 308 milionů euro. Z programu benefitovalo 166.279 podniků, z toho 93% bylo s méně než 10 zaměstnanci. Program se tak zaměřuje na nejmenší podniky. Evropská investiční banka financuje SME nepřímo prostřednictvím úvěrů (global loans). Její partnerské instituce jakožto zprostředkovatelé poskytly úvěry v objemu 44 milionů euro (do konce roku 2003). Z toho zhruba polovina prostředků byla použita na financování SME.

Podpora financování prostřednictvím vzájemných záručních společností

Kromě podpory úvěrového financování z veřejných zdrojů mají i samotné podniky možnost se sdružit za účelem lepšího přístupu k úvěrovému financování. Termínem „vzájemná záruční společnost“ (mutual guarantee society – dále jen MGS) jsou označovány společnosti založené malými a středními podniky jakožto neziskové organizace. Úkolem těchto společností je zlepšit přístup členů k financování. MGS zejména poskytují svým členům záruky za úvěr.

¹⁷³ Evropský investiční fond jako takový poskytuje tyto produkty: Credit Insurance , Credit Enhancement Securitisation, Structured Transactions (Structured Investment Vehicles)

¹⁷⁴Report on the activities of the European Union for small and medium-sized enterprises (SMEs) - SME Envoy Report - SEC(2005)170. SME envoy report . Dostupné z: http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/promoting_entrepreneurship/index.htm

Tyto společnosti však také mnohdy plní i jiné funkce. Představují spojení mezi bankou a žadatelem o úvěr, přičemž žadateli umožní kvalitní zpracování úvěrové žádosti, zatímco bance poskytnou znalost specifického prostředí podniků, které MGS zastupuje. Takovýto systém funguje zejména ve Francii prostřednictvím MGS SOCAMA.

Vzájemné záruční společnosti jsou mnohdy podporovány z veřejných rozpočtů. Často spolupracují s bankou, hospodářskou komorou či veřejnými institucemi. Systém vzájemných záručních společností doposud neexistuje ve všech členských státech EU, Evropská unie však tuto formu podpory úvěrového financování vnímá jako zajímavou možnost zpřístupnění financování, zejména mikrokreditů, a podporuje vytváření MGS.

Další vybrané možnosti podpory úvěrového financování SME

Pro dobrý přístup k financování malých a středních podniků je významný také jejich kontakt s finančními institucemi. Aby nedocházelo k neetickému chování ze strany bank, avšak také aby i malé a střední podniky byly schopny komunikovat s bankou (včetně poskytnutí patřičných dokumentů) na odpovídající úrovni, je účelné vytvořit jasná pravidla chování. A právě Evropská unie byla i na tomto poli činná. Za její podpory vznikl takzvaný Kulatý stůl mezi bankéři a SME, který vypracoval Code of Conduct between banks, finance providers and SMEs. Tento kodex je nezávazný, stanovuje pravidla pro schalování úvěru.

Rizikový a rozvojový kapitál jako nástroj financování SME

Bankovní sektor představuje v zemích Evropské unie nejvýznamnější formu financování jak pro SME, tak i pro velké korporace. Z předchozí části příspěvku je zřejmé, že i v rámci tohoto tradičního způsobu se hledají nové cesty, jak pomoci zejména SME profinancovat své podnikatelské záměry. Ty se zejména (ale nejen) v začátcích svého podnikání potýkají s problémem nevyhovující kapitálové struktury a chybějícího kapitálu vhodného k ručení, které banky požadují.

Vzniklou mezeru vyplňují kromě možnosti uvedené výše další možné zdroje financování, jako např. leasing, faktoring, forfating a tzv. **private equity** (*soukromý kapitál*). Soukromý kapitál představuje alternativu, kdy se podnik nezadlužuje, ale prostředky získá navýšením základního kapitálu – vstupem soukromého investora. Jedná se o investory, kteří jsou ochotni podstoupit vyšší riziko nákupem podílu v dané společnosti, které je jim obvykle kompenzováno vyššími výnosy. Specifickou formou soukromého kapitálu je **venture capital**¹⁷⁵ (*rizikový kapitál*), který se snaží podporovat společnosti s rychlým růstovým potenciálem.

Rizikový kapitál lze použít na podporu společností v různých fázích jejich rozvoje a podle toho je možné jej rozdělit na několik typů, přes nejrizikovější typ investice v počátku podnikání (*seed capital*), startovní financování (*start-up*) a další formy, jako např. financování počátečního vývoje (*early stage development capital*) a v současnosti nejrozšířenější rozvojové financování do již zaběhnutého podniku (*later stage development, expansion capital*). Dalšími typy jsou např. možnosti záchranného či náhradního financování, financování akvizic a formy manažerských odkupů.

¹⁷⁵ *Venture capital* z angl. se dnes běžně překládá jako „rizikový kapitál“, někdy přesněji „rizikový a rozvojový kapitál“ (Dvořák, 1998).

Proč podporovat investice rizikového kapitálu do SME?

Rozvinutý trh s rizikovým kapitálem podporuje zakládání a rozvoj nových společností, a tím podporuje rozvoj inovací. Vznikají nová pracovní místa a roste objem investic, zejména do technologií, výzkumu a vývoje.

Většina zemí má vyhlášené programy na podporu SME, které pomáhají rozvoji tohoto sektoru v dané ekonomice. Bývají podporovány SME zakládané a fungující ve vybraných regionech či zaměřené na specifickou oblast podnikání. Vznikají instituce, které podporují zakládání a rozvoj SME, např. poradenská a informační centra, regionální rozvojové agentury, specifické bankovní instituce, které pomáhají SME získat finanční prostředky (např. formou zvýhodněných úvěrů či bankovních záruk). Členské státy EU mohou na podporu SME využívat také pomoc ze strukturálních fondů Evropské unie.

Výše uvedenými způsoby lze nepochybně nastartovat zajímavé a kvalitní projekty, nicméně podpora SME, kdy jsou zapojeny veřejné zdroje, se vyznačuje i určitou nevýhodou - finanční prostředky poskytované formou nevratných dotací nevytvářejí samofinancovatelný program, který by zabezpečil dlouhodobou kombinaci veřejných financí se soukromým kapitálem. Je zřejmé, že dotace neřeší problém financování dlouhodobě. Tento způsob podpory představuje v podstatě stálý tok finančních prostředků ze strany veřejných institucí, v rámci kterého často není uplatňován princip riziko versus výnos, takže projekty se mohou vyznačovat nízkou efektivitou při zapojení soukromého kapitálu. Z dlouhodobého pohledu je z důvodů uvedených výše žádoucí, aby byly veřejné prostředky postupně vytěsněny ve prospěch prostředků soukromých.

Podpora investic rizikového kapitálu do SME s využitím veřejných prostředků

Význam rizikového kapitálu je na základě předchozího textu zřejmý: rizikový kapitál vstupuje do základního kapitálu společnosti, a tak posiluje její kapitálovou stabilitu. Obvyklá délka investice činí 3 – 5 let (může být i delší), při rozhodování o poskytnutí prostředků a jejich výši na rozdíl od bankovního úvěru v prvé řadě rozhoduje atraktivnost podnikatelského záměru a předpokládaná schopnost jej realizovat.

Podmínkou vstupu rizikového kapitálu bývá obvykle transformace společnosti na akciovou společnost (pokud jí není). Jedná se o partnerství podnikatele a investora – dlouhodobý proces spolupráce podnikatelského subjektu s investorem rizikového kapitálu. Ten může napomáhat rozvoji firmy (odborné znalosti, know-how) a pravidelně monitoruje aktuální situaci ve firmě. Významným faktorem bývají podmínky smlouvy umožňující prodej vlastněného podílu, či převod podílu na stávající management. Investor rizikového kapitálu se obvykle stává menšinovým vlastníkem a účastní se pouze zásadních rozhodnutí společnosti.

Sektor SME je považován ze strany nabídky finančních prostředků za rizikový a nabídka nepokrývá poptávku po finančních prostředcích. Jakým způsobem lze podporovat rozvoj SME prostřednictvím rizikového kapitálu? Především je potřeba posilovat stranu nabídky s rizikovým kapitálem – *business angels* a *fondy rizikového kapitálu*. Veřejné investice by měly fungovat jako katalyzátory pro soukromé investory a zvyšovat záruky SME. Evropská unie a jednotlivé členské země vytvořily programy na podporu rizikového kapitálu, který do společností vstupuje přes základní kapitál. Společnosti rizikového kapitálu se tak stávají součástí schémat podpory SME státních a mezinárodních institucí. Právě v Evropě je nejrizikovější předstartovní financování převážně zabezpečováno společnostmi rizikového kapitálu zakládanými státem.

Zásadní otázkou je, jaké podniky a v jaké fázi jejich rozvoje je vhodné podporovat. Odpověď je jednoznačná: podniky v počáteční fázi existence, které se orientují na high-tech, inovace a výzkum¹⁷⁶. Trh s rizikovým kapitálem v Evropě funguje, ale problémem je ochota investovat menší objemy prostředků. Závěry studií a materiálů na úrovni EU potvrzují, že na trhu existuje mezera s kapitálem ochotným investovat do výše 1 mil. euro.

Podpora EU v oblasti rozvoje rizikového kapitálu pro SME

Evropská unie věnuje rozvoji trhu s rizikovým kapitálem stále větší pozornost a zavádí celou řadu programů na jeho podporu. V současné době jsou investice rizikového kapitálu podporovány především prostředky Evropské investiční banky (resp. Evropským investičním fondem), Evropským fondem regionálního rozvoje a dalšími programy, které podporují zakládání fondů s rizikovým kapitálem. Všechny tyto programy podporují vstup rizikového kapitálu do SME, a to zejména v počáteční fázi (seed capital a start-ups).

V projektech podporujících vznik fondů rizikového kapitálu musí být předem stanovena:

- investiční kritéria – start-ups a growth financing (včetně očekávaného výnosu, min. se očekává 25% u nejméně rizikového typu investic do expanze a růstu společností)
- inovativnost podnikatelských záměrů (ICT, zdravotnictví, biotechnologie)
- celková výše jedné investice apod.

V současné době má většina fungujících fondů rizikového kapitálu omezující podmínky, kdy se např. minimální velikost investice často pohybuje mezi 2 – 3 mil. euro. SME tedy mají zjevný problém získat rizikový kapitál, a proto jsou s využitím veřejných prostředků zakládány specifické fondy rizikového kapitálu, které mají podporovat investice především směřující do sektoru SME.

Základním předpokladem pro rozvoj SME v zemích EU je bezesporu úprava legislativního prostředí. Z hlediska podpory SME formou investic rizikového kapitálu jsou zakládány fondy rizikového kapitálu s využitím veřejných prostředků, a to jak prostředků EU, tak státních, vše doplněno také soukromými zdroji.

Evropská investiční banka (EIB)

EIB se od roku 1997 zabývá rozšířením investic rizikového kapitálu v Evropské unii, zejména posílením základního kapitálu malých a středních podniků s vysokým růstovým potenciálem a vyspělou technologií (high-technology SME). V prosinci 2000 sepsala EIB dohodu s Evropským investičním fondem (EIF) a ten se stal dalším významným článkem pro oblast investic rizikového kapitálu v Evropské unii. Jeho aktivity spočívají v investování do rizikových fondů, čímž jsou podporovány inovativní SME. Jedná se o podporu jak nově vznikajících podniků, tak investování do podniků v rozvojové fázi. EIF již investoval do více než 185 fondů v Evropské unii a lze říci, že nepřímo tak podpořil více než 1800 high-tech podniků v Evropě (především oblasti biotechnologie, nanotechnologie, nové materiály).¹⁷⁷

EIF investuje do fondů rizikového kapitálu, které podporují inovativní a high-tech orientované SME. Jedná se nejen o start-up a seed-up kapitál, ale investice jsou poskytovány i společně v dalších fázích rozvoje.

EIF také implementuje finanční nástroje na základě přijatých programů Evropské komise, např.:

¹⁷⁶ Především oblasti biotechnologie, elektronika, nanotechnologie, farmacie, telekomunikace apod.

¹⁷⁷ viz RDI Research, Development and Innovation. *Practical investor's guide to EIB financing*. Dostupné online http://eib.eu.int/Attachments/thematic/rdi_en.pdf.

- Víceletý program na podporu malých a středních podniků a podnikání¹⁷⁸ (MAP 2001-2005) – nástroje ETF Start-up Facility, Seed Capital Action.
- Rámcový program pro konkurenceschopnost a inovaci¹⁷⁹ (2007-2013) – mechanismus GIF a CBS

Evropský fond regionálního rozvoje (ERDF)

Investice rizikového kapitálu do SME jsou v rámci Evropské unie podporovány také prostředním strukturálních fondů. Strukturální fondy mohou být použity ke kofinancování zakládání a vzniku fondů rizikového kapitálu, které budou podporovat SME v méně rozvinutých regionech¹⁸⁰. Takováto podpora rizikového kapitálu byla využívána již v programovém období 1994-99, kdy celkové náklady vynaložené k tomuto účelu dosáhly 570 mil. euro. Tyto náklady se pro současné období 2000-06 téměř zdvojnásobily na zhruba 1200 mil. euro. Podpora rozvoje rizikového kapitálu pro SME se uskutečňuje prostřednictvím Evropského fondu regionálního rozvoje¹⁸¹.

V rámci přípravy na budoucí programové období 2007-2013 bylo v červenci 2005 zveřejněno sdělení Komise „Politika soudržnosti na podporu růstu a pracovních míst“ známé jako Strategické obecné zásady Společenství 2007-2013¹⁸² (SOZS). Jak tento materiál uvádí, jednou z klíčových součástí podpory znalostí a inovace je usnadnění přístupu k financím, včetně podpory trhu s rizikovým kapitálem. Zásadní úlohu při podněcování podnikání, inovací a vytváření pracovních míst by měl v budoucnu zastávat soukromý kmenový a rizikový kapitál a měly by být podporovány především negrantové typy nástrojů.

Závěr

Přes rostoucí význam alternativních forem financování, tedy zejména rizikového kapitálu, by úvěrové financování a jeho podpora neměla být opomíjena. Tyto formy financování se totiž nevyklučují, ale naopak vzájemně doplňují. Každé z nich je vhodné pro jiný druh podniku, v jiné vývojové fázi podniku a pro financování jiných aktivit. Evropská unie, jak vyplývá z tohoto příspěvku, věnuje financování malých a středních podniků stále rostoucí pozornost.

Literatura:

1. *Bariéry růstu ekonomiky České republiky*. Závěrečná zpráva projektu evaluace Rámce podpory Společenství. Pro Ministerstvo pro místní rozvoj připravilo Technologické centrum AV ČR ve spolupráci s Národohospodářským ústavem AV ČR. Dostupné online: <http://www.strukturalni-fondy.cz/index.php?show=000008001010009000>.
2. CESGAR. Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca <http://www.cesgar.es/>

¹⁷⁸ Rozhodnutí Komise (2000/819/EC) ze dne 20. 12. 2000

¹⁷⁹ KOM(2005) 121 v konečném znění

¹⁸⁰ Příklad úspěšného projektu: Merseyside Special Investment Fund – UK

Projekt zaměřený na založení fondu, který bude poskytovat rizikový kapitál SME působících v regionech spadajících pod Cíl 1. Fond byl založen v roce 2001 a část prostředků byla poskytnuta fondem ERDF. Cílovými skupinami tohoto fondu jsou zejména SME v oblasti Merseyside, kterým je určena pomoc prostřednictvím rizikového kapitálu a menších půjček (http://www.msif.co.uk/over100/venture_faqs.htm).

¹⁸¹ Vše musí být v souladu o poskytování veřejných podpor (čl.87 Smlouvy o EU).

¹⁸² COM(2005) 0299. Communication from the Commission. *Cohesion Policy in Support of Growth and Jobs: Community Strategic Guidelines, 2007-2013*.

3. *Cohesion Policy in Support of Growth and Jobs: Community Strategic Guidelines, 2007-2013*. Communication from the Commission. COM (2005) 0299. Dostupné on-line:
http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docoffic/2007/osc/050706osc_en.pdf.
4. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament. *Access to finance of small and medium sized enterprises*. Brussels 1.12.2003 COM(2003) 713 final.
5. Communication of the Commission. *Financial Services: building a framework for action*.
6. Consultation Document for a Community Support Programme for Entrepreneurship and Enterprise competitiveness (2006-2010) succeeding the current multiannual programme for enterprise and entrepreneurship, and in particular for small and medium-sized enterprises (SMEs) (2001-2005). Dostupné on-line:
http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/spec/documents/pace_consultation_document.pdf#search='consultation%20document%20for%20a%20Community%20support%20programme%20for%20entrepreneurship%20and%20enterprise'
7. Council Decision of 20 December 2000 on a multiannual programme for enterprise and entrepreneurship, and in particular for small and medium sized enterprises (SMEs) (2001 – 2005)
8. Decision of the European Parliament and of the Council establishing a Competitiveness and Innovation Framework Programme (2007-2013). Dostupné on-line:
http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/en/com/2005/com2005_0121en01.pdf.
9. DVOŘÁK, I., PROCHÁZKA, P. *Rizikový a rozvojový kapitál*. Praha: Management Press, 1998. ISBN 80-85943-74-3.
10. European Charter for Small Enterprises.
11. European Commission report. Enterprise publications. *Microcredit for small businesses and business creation: bridging a market gap*. November 2003
12. European Investment Fund. Dostupné on-line: <http://www.eif.org/about/overview.asp>
13. European Observatory of SMEs. Dostupné on-line:
http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory_en.htm
14. *Guide to Risk Capital Financing in Regional Policy*. Centre for Strategy & Evaluation Services. European Commission, DG for Regional Policy. October, 2002.
15. *Innovative Instruments for Raising Equity for SMEs in Europe*. Study contract ETD/00/503116. Prepared for DG Enterprise of the European Commission by Bannock Consulting. June, 2001.
16. *Investování formou rizikového kapitálu do rozvoje technologických malých a středních podniků*. Pilotní projekt agentury Czechinvest a Ministerstva průmyslu a obchodu.
17. KUDELOVÁ, M. *Financování malých a středních podniků na jednotném vnitřním trhu ES s důrazem na úvěrové financování*. Konference Cheb, září 2005.
18. La SOCAMA - Le cautionnement mutuel des entreprises artisanales. Dostupné on-line:
<http://www.bpbfc.banquepopulaire.fr/Professionnel/Artisans/socama.asp>
19. Microcredit - Wikipedia, the free encyclopedia. <http://en.wikipedia.org/wiki/Microcredit>
20. NOVOTNÁ, M. *Rizikový a rozvojový kapitál jako zdroj financování malých a středních podniků v Evropské unii*. Konference Cheb, září 2005.
21. *Practical investor's guide to EIB financing*. Research, Development and Innovation. European Investment Bank Group. Dostupné on-line:
http://eib.eu.int/Attachments/thematic/rdi_en.pdf.
22. Presidency Conclusions. Lisbon European Council. 23 and 24 march 2000. Dostupné on-line: http://ue.eu.int/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/ec/00100-r1.en0.htm

23. Report on the activities of the European Union for small and medium-sized enterprises (SMEs) - SME Envoy Report - SEC(2005)170. SME envoy report . Dostupné on-line: http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/promoting_entrepreneurship/index.htm
24. *The Activities of the European Union for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)*. Commission Staff Working Paper. COM (2005) 30 final. February, 2005.
25. Základní informace o rizikovém kapitálu. Dostupné on-line: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanky/pojisteni-investovani/zakladni-informace-o-rizikovem-kapitalu/1000466/4209>

Kontaktní adresa:

Ing. Magdaléna Kudelová, Ph.D.
VŠB – TU Ostrava
Ekonomická fakulta
Katedra evropské integrace
Tel. 597322237
e-mail: magdalena.kudelova@vsb.cz

Ing. Martina Novotná, Ph.D.
VŠB – TU Ostrava
Ekonomická fakulta
Katedra evropské integrace
Tel. 597322238
e-mail: martina.novotna@vsb.cz

NÁRODNOŠTÁTNY ZÁUJEM A NÁRODNOSTNÉ MENŠINY

Štúdia bola spracovaná v rámci riešenia projektu VEGA č. G 164/05 – Bezpečnostné riziká v medzinárodných vzťahoch na počiatku 21. storočia. FMV EU Bratislava

Koncepcia národnoštátneho záujmu je pre každú krajinu dôležitá bez ohľadu na to, či tento má krátkodobý alebo dlhodobý charakter. Uvediem ako príklad dve definície národnoštátneho záujmu. Širšiu, kde je ponímaný ako zduchovenie a materializácia objektívnych potrieb štátu. A užšiu, kde vymedzenie národnoštátneho záujmu je často považované za definíciu cieľov a nástrojov zahraničnej politiky štátu, čiže inak povedané za úsilie o zachovanie jeho bezpečnosti, suverenity, o zabezpečenie jeho medzinárodného vplyvu.

Každý štát aspiruje na konkrétnu úlohu, ktorú medzinárodné spoločenstvo prijíma, odmieta alebo sa k nej stavia indiferentne. Stupeň jej akceptácie alebo odmietnutia závisí na tom, do akej miery sú tieto aspirácie v súlade s aspiráciami a cieľmi ostatných štátov. Pritom správne odhadnutie a ocenenie objektívnej sily a možností vlastného štátu je vôbec tým najzákladnejším predpokladom každého rozhodnutia. Rozhodnutia správneho. Je potrebné však rozlišovať. Zatiaľ čo veľkosť krajiny a jej potenciál majú objektívny charakter, medzinárodná povest' krajiny je daná predovšetkým úspešnosťou jej domácej a zahraničnej politiky i ekonomickou vyspelosťou. Práve tieto danosti vytvárajú základný predpoklad štátu – byť pripravený prevziať spoluzodpovednosť spolupodieľať sa na pozitívnom vývoji celého medzinárodného spoločenstva. Pokiaľ štát získa medzinárodnú prestíž, otázky o jeho veľkosti, sile jeho potenciálu idú nabok. Nenadarmo skúsení bankári hovoria, že „skutočným kapitálom každej banky je ... jej meno“.

V tejto stati chcem upozorniť na vnútorný aspekt národnoštátneho záujmu – udržanie spoločenskej stability a zabezpečenie hospodárskej prosperity, čo je úzko spojené aj so zdanlivo odťažitou problematikou – otázkou zaradenia sa, miesta národnostných menšín vo vedomí i bytí štátu. Konkrétne Slovenskej republiky.

Východiskovou premisou je spätná väzba štát verzus národnostné menšiny.

V súčasnosti v legislatíve Slovenskej republiky neexistuje právna definícia národnostnej menšiny. Existencia národnostnej menšiny sa odvodzuje od základných individuálnych práv osôb patriacich k národnostným menšinám zakotvených v Ústave SR, v ostatných relevantných domácich zákonoch a medzinárodných právnych predpisoch.

Podľa posledného sčítania obyvateľov, domov a bytov v máji 2001 oficiálne štatistiky ukazujú, že v Slovenskej republike existovalo spolu 11 národnostných menšín:

maďarská	520 528	9,7	%
rómska	89 920	1,7	%
česká	44 620	0,8	%
rusínska	24 201	0,4	%
ukrajinská	10 814	0,2	%
nemecká	5 405	0,1	%
poľská	2 602	0,06	%
moravská	2 348	0,05	%
bulharská	1 179	0,02	%
chorvátska	890	0,02	%
židovská	218	0,004	%

Od roku 2003 sa počet národnostných menšín na Slovensku rozšíril na 12, keď do Rady vlády pre národnostné menšiny boli prijatí aj predstavitelia ruskej menšiny.

Pravdepodobne najvýznamnejším ústretovým krokom voči národnostným menšinám bolo prijatie zákona č.184/1999 Z.z. o používaní jazykov národnostných menšín Národnou radou SR 10.júla 1999 s účinnosťou od 1.septembra 1999.

Jeho cieľom bolo stanoviť pravidlá používania jazyka menšiny aj v úradnom styku v obciach, v ktorých občania Slovenskej republiky, ktorí sú osobami patriacimi k národnostnej menšine, tvoria v obci podľa posledného sčítania ľudu najmenej 20 % obyvateľstva.

Podľa posledného sčítania obyvateľstva z roku 2001 ide o 654 obcí.

Z toho 502 obcí, kde uvedený podiel obyvateľstva tvoria občania Slovenskej republiky patriaci k maďarskej národnostnej menšine, 91 obcí kde tento podiel obyvateľstva tvoria príslušníci rusínskej národnostnej menšiny, 53 obcí, kde tento podiel obyvateľstva tvoria príslušníci rómskej národnostnej menšiny, 6 obcí, kde uvedený podiel obyvateľstva tvoria príslušníci ukrajinskej národnostnej menšiny a v 1 obci, kde tento podiel tvoria príslušníci nemeckej národnostnej menšiny.

Vo vyššie uvedených obciach v zmysle ustanovení už spomínaného zákona č.184/1999 Z.z.

- občan Slovenskej republiky, ktorý je osobou patriacou k národnostnej menšine, má právo podávať písomné podania orgánu štátnej správy a orgánu územnej samosprávy v jazyku menšiny,
- orgán verejnej správy v správnom konaní v obci poskytne odpoveď občanovi okrem štátneho jazyka aj v jazyku menšiny s výnimkou verejných listín,
- rozhodnutie orgánu verejnej správy v správnom konaní sa na požiadanie vydáva okrem štátneho jazyka v rovnopise aj v jazyku menšiny,
- označenie orgánu verejnej správy, ktoré je umiestnené na budove sa uvádza aj v jazyku menšiny,
- orgán územnej samosprávy v obci poskytuje občanom úradné formuláre vydané v rozsahu jeho pôsobnosti v štátnom jazyku a na požiadanie aj v jazyku menšiny,
- rokovanie územnej samosprávy v obci sa môže uskutočňovať aj v jazyku menšiny, ak s tým súhlasia všetci prítomní,
- poslanec obecného zastupiteľstva v obci má právo používať na rokovaní tohto orgánu jazyk menšiny, tlmočenie zabezpečuje obec,
- kronika obce sa môže viesť aj v jazyku menšiny,
- obec môže na svojom území označovať ulice a iné miestne geografické značenia aj v jazyku menšiny,
- v obci sa dôležité informácie, najmä výstražné, upozorňujúce a zdravotnícke, uvádzajú na miestach prístupných pre verejnosť okrem štátneho jazyka aj v jazyku menšiny,
- právo používať jazyk menšiny v konaní pred súdom a v iných oblastiach upravujú osobitné zákony.

Je zabezpečované právo na používanie materinského jazyka v konaní pred súdmi a to ako v občianskoprávnom, tak aj v trestnoprávnom konaní. Právo používať v trestnom konaní svoj materinský jazyk má „každý“, t.j. nielen obvinený a obžalovaný, ale aj každá zúčastnená osoba, poškodený alebo svedok, ak vyhlásia, že nerozumejú jazyku, v ktorom sa konanie vedie. Toto právo je možné uplatniť v ktoromkoľvek štádiu konania. Obvinení a odsúdení majú možnosť oboznámiť sa s podmienkami výkonu väzby a výkonu trestu odňatia slobody v ich materinskom jazyku.

V oblasti národnostného školstva boli prijaté nasledovné opatrenia:

- vedenie dvojazyčnej pedagogickej dokumentácie v školách s vyučovacím jazykom národností a vydávanie dvojazyčných vysvedčení,
- prijímacia skúška na stredné školy pre žiaka za základnej školy s vyučovacím jazykom národnostných menšín na štúdium s vyučovacím jazykom slovenským, ktorá sa koná z predmetu slovenský jazyk a literatúra v rozsahu učiva učebných osnov základnej školy, ktorú navštevuje a z ďalšieho profilového predmetu v jazyku v akom si ho na základnej škole osvojoval,
- prechod niektorých pôsobností z orgánov štátnej správy na obce a vyššie územné celky v oblasti školstva s účinnosťou od 1. júla 2002.

Na základe uplatnenia práva na vzdelávanie národnostných menšín v súlade s čl. 34 Ústavy Slovenskej republiky sa uskutočňuje výchovno-vzdelávací proces podľa druhov škôl v piatich jazykoch národnostných menšín a to:

v rusínskom	základné školy gymnázium vysoká škola (Rusínske oddelenie Ústavu národnostných štúdií a cudzích jazykov Prešovskej univerzity)
v nemeckom	materské školy základné školy vysoké školy (Katedra germanistiky Filozofickej fakulty a Pedagogická fakulta Univerzity Konštantína Filozofa v Nitre, Katedra nemeckého jazyka a literatúry Filozofickej fakulty Univerzity Komenského v Bratislave)
v ukrajinskom	materské školy základné školy gymnázium a stredná zdravotná škola vysoká škola (Katedra ukrajinského jazyka literatúry Prešovskej univerzity)
v maďarskom	materské školy (štátne, cirkevné) základné školy (štátne, cirkevné) stredné školy: gymnáziá (štátne, cirkevné, súkromné) stredné odborné učilištia (štátne, súkromné) špeciálne školy pre telesne a mentálne postihnutých žiakov, osobitné školy (základné školy pre sluchovo a pre zrakovo postihnutých, pri zdravotníckych zariadeniach, odborné učilištia, pomocné školy) vysoké školy (štátne) (Univerzita Jánoša Selya v Komárne, Katedra hungaristiky Filozofickej fakulty a Pedagogická fakulta Univerzity Konštantína Filozofa v Nitre, Katedra maďarského jazyka a literatúry Filozofickej fakulty Univerzity Komenského v Bratislave)
v rómskom	materské školy prípravné ročníky základných a špeciálnych základných škôl

s vysokou koncentráciou rómskych žiakov
stredná umelecká škola v Košiciach
súkromné gymnázium v Košiciach
vysoká škola (Katedra rómskej kultúry Pedagogickej fakulty
Univerzity Konštantína Filozofa v Nitre a jej detašova-
né pracoviská v Spišskej Novej Vsi a v Lučenci)

Základné školy a školské zariadenia s vyučovaním tých jazykov, kde sa materinský jazyk a literatúra vyučuje ako predmet a všetky ostatné predmety v zmysle učebných plánov sa vyučujú v slovenskom jazyku sú zahrnuté – pod školy s vyučovacím jazykom slovenským a nie k národnostným školám.

Problematikou zachovávanía jazyka, tradícií, kultúrneho dedičstva osôb patriacich k národnostným menšinám a rozvíjania ich kultúry na Slovensku sa zaoberá predovšetkým Ministerstvo kultúry, ktoré na tento účel zriadilo osobitný útvar – Sekciu menšinových kultúr.

Základné prerozdelenie finančných prostriedkov sa realizuje z účelového transferu „kultúra menšín“ prostredníctvom odbornej komisie zloženej zo zástupcov jednotlivých národnostných menšín.

Najviac financií smeruje na kultúrne aktivity občianskych združení, následne do periodickej tlače, neperiodickej tlače a podpora sa týka i multikultúrnych a multietnických subjektov. Nezastupiteľné miesto v rozvoji kultúry národnostných menšín patrí národnostným divadlám. Zákomom Národnej rady Slovenskej republiky č.416/2001 Z.z. v súlade so štátnou koncepciou decentralizácie prešli tieto divadlá do zriaďovateľskej pôsobnosti vyšších územných celkov, ktoré ich financujú. Môžu sa však uchádzať aj o finančnú podporu v rámci už spomínaného transferu Ministerstva kultúry – „kultúra menšín“.

Kultúrne dedičstvo, dejiny národnostných menšín na Slovensku mapujú národnostné múzeá a dokumentačné centrá, ktoré sú organizačnými jednotkami Slovenského národného múzea. Sú to Múzeum židovskej kultúry, Múzeum kultúry karpatských Nemcov, Múzeum ukrajinsko-rusínskej kultúry, Múzeum kultúry Maďarov na Slovensku ako aj Dokumentačné centrá českej, rómskej a chorvátskej kultúry.

Jedným z moderných prostriedkov a záruk zachovania kultúrnej osobitosti, jazyka a zvykov jednotlivých národnostných menšín je ich prístup k médiám, ktorý je v Slovenskej republike legislatívne garantovaný a v praxi uspokojivo realizovaný. Toto konštatovanie má oporu v existencii rozhlasového a televízneho vysielania verejnoprávneho rozhlasu a televízie vysielané v jazykoch národnostných menšín a to v maďarskom, ukrajinskom, rusínskom, nemeckom a rómskom.

Od roku 1999 sa zvýšil počet politických strán a hnutí, občianskych združení, nadácií, neziskových organizácií poskytujúcich všeobecne prospešné služby, počet neinvestičných fondov a záujmových združení právnických osôb, ktoré si založili občania Slovenskej republiky hlásiaci sa ku konkrétnej národnostnej menšine.

V súčasnom období v rámci pluralitného politického systému pôsobí na Slovensku (okrem iných politických strán a hnutí) 25 politických strán a hnutí zastupujúcich niektoré národnostné menšiny. Z nich je 20, ktoré si založili Rómovia, 4 založené príslušníkmi maďarskej národnostnej menšiny a jedno politické hnutie založené príslušníkmi národnostnej menšiny Rusínov a Ukrajincov.

V hospodárskej sfére štátu veľa riadiacich postov a funkcií zastávajú príslušníci maďarskej národnostnej menšiny z titulu podielu na výkone politickej moci v rámci vládnej koalície. Je tu úzka spätosť s s oblasťou verejných záležitostí, s politickou sférou.

V posledných parlamentných voľbách v roku 2002 sa zvýšil počet príslušníkov národnostných menšín v Národnej rade Slovenskej republiky. Maďarská národnostná menšina

v nej získala prostredníctvom svojho zástupcu, Strany maďarskej koalície 20 poslaneckých mandátov (13,3 % odovzdaných hlasov). Niekoľkí poslanci Národnej rady SR, príslušníci iných národnostných menšín boli zvolení na kandidátkach slovenských politických subjektov.

Zástupcovia maďarskej národnostnomenšinovej politickej strany vykonávajú funkciu podpredsedu Národnej rady, predsedov 2 výborov, podpredsedov 6 výborov a ostatní poslanci tejto strany sú zastúpení v ďalších parlamentných výboroch ako členovia. Ako som uviedol vyššie, Strana maďarskej koalície je členkou vládnej koalície a vo vláde Slovenskej republiky obsadzuje 4 posty – 1 podpredseda vlády a 3 ministri.

Vo voľbách do orgánov samospráv obcí (konané tiež v roku 2002) získali zástupcovia národnostných menšín 238 funkcií starostov obcí, z toho za maďarské politické subjekty 234 a za rómske 4. Za poslancov obecných zastupiteľstiev bolo zvolených 2 138 zástupcov národnostných menšín, z toho za maďarskú 2 054 a za rómsku 84. Ďalší zástupcovia národnostných menšín boli za starostov obcí a poslancov miestnych zastupiteľstiev zvolení ako kandidáti iných (slovenských) politických zoskupení.

V roku 2001 sa na Slovensku konali prvýkrát voľby do orgánov samosprávnych krajov – predsedov a poslancov týchto orgánov. Z politických subjektov národnostných menšín sa presadila iba Strana maďarskej koalície, za ktorú bolo zvolených 60 kandidátov. Ďalší zástupcovia národnostných menšín boli zvolení do orgánov samosprávnych krajov ako kandidáti iných (slovenských) politických zoskupení.

Na základe vyššie uvádzaných faktov a argumentov možno konštatovať významný posun a pokrok vo vytváraní stále priaznivejších podmienok naplnenia všetkých stránok života národnostných menšín v našej krajine. Do roku 2008 by sa mali pripraviť, schváliť a uviesť do života 2 komplexné zákony z tejto oblasti, ktoré by nahrádzali desiatky čiastkových zákonov, predpisov a vyhlášok. A to zákon o postavení národnostných menšín a zákon o financovaní kultúry národnostných menšín v Slovenskej republike.

Z doteraz povedaného by sa mohlo zdať, že v tejto oblasti, v tejto sfére vládne len a len harmonický súzvuk. Zo strany štátu vo vzťahu k národnostným menšinám isto iste.

Slovenská republika v tomto vzťahu reprezentuje nie európsky štandard, ale nadštandard v celom európskom priestore.

V úvode tejto state spomínaný princíp spätnej väzby štát verzus národnostné menšiny nie vždy a všade platí. Toto konštatovanie treba spresniť. Pojem národnostné menšiny je potrebné dať gramaticky do jednotného čísla. Len v rámci jednej menšiny, najpočetnejšej národnostnej menšiny, viackrát z jej radov zaznievajú disharmonické tóny. Predovšetkým prostredníctvom požiadaviek a postojov niektorých jej politických predstaviteľov. Zdôrazňujem, že predstaviteľov, nie národnostnej menšiny ako takej. A bohužiaľ, napomáha tomu konanie politickej reprezentácie (vládnej i opozičnej) materského národa tejto národnostnej menšiny. Keďže „Krajanský zákon“ nepriniesol kýžené obojstranné očakávania, súčasná maďarská opozícia presadila konanie referenda o „dvojitom občianstve pre príslušníkov maďarských národnostných menšín“. Referendum bolo neúspešné, nebolo dosiahnuté potrebné kvórum. Postoje väčšiny politických predstaviteľov maďarskej národnostnej menšiny na Slovensku boli za schválenie „dvojitého občianstva“, čo v prípade tých, ktorí pôsobia vo verejných funkciách (v parlamente, v exekutive) je na hranici lojality so slovenskou štátnosťou, so Slovenskou republikou. Tu sa utvára priestor pre slovenskú politickú reprezentáciu, predovšetkým vládu, popasovať sa s takýmito negatívnymi prejavmi a postojmi jasne, jednoznačne a rázne. Nie dostratena, do zabudnutia. Takto prezentovaným názorom v žiadnom prípade nechcem vyvolávať akéhosi ducha v 90-tých rokoch minulého storočia presadzovaného Zákona na ochranu republiky. Iba popasovať sa v národnoštátnom záujme. V tomto prípade presadzovanie národnoštátného záujmu rovná sa jeho obrana.

PERSPEKTIVY VSTUPU ČESKÉ REPUBLIKY A DALŠÍCH ZEMÍ STŘEDNÍ A VÝCHODNÍ EVROPY DO EUROZÓNY

Úvod

V květnu minulého roku došlo k bezprecedentnímu rozšíření Evropské unie o 10 nových zemí. Ve své více než 50-leté historii toto integrační uskupení nikdy nezažilo vstup tak velkého počtu nových členských států, natož ve své většině států, jejichž ekonomická úroveň tak výrazně zaostává za ekonomickou úrovní původních 15 členských zemí. Tato skutečnost vyvolávala obavy mnoha ekonomů, zda fungování Evropské unie takto zásadním rozšířením nebude ochromeno. Přestože před samotným rozšířením Unie její představitelé ujišťovali veřejnost, že EU je jak z hlediska politického, tak i ekonomického na absorpci celé desítky kandidátských zemí dobře připravena a nehrozí tudíž žádné nebezpečí pro bezproblémové fungování Evropské unie, rok a půl po rozšíření Unie je nutné dát za pravdu spíše názorům skeptickým. Evropská unie prochází významnou krizí, která se do budoucna zřejmě odrazí nejen v další ochotě přijímat nové členské státy, ale například i v určitém poučení těch 12 zemí, které tvoří Evropskou hospodářskou a měnovou unii.

Všech 10 nových členských států deklarovalo svůj cíl v brzké době se stát součástí EMU a zavést společnou měnu euro. Ambice těchto států začlenit se do EMU a zavést společnou měnu jsou směřovány nejpozději do roku 2010. Největší snahu v tomto směru přitom vyvíjejí státy střední a východní Evropy, z nichž již některé učinili důležitý krok k naplnění tohoto cíle a zapojily se do mechanismu směnných kurzů Evropského měnového systému (ERM2). Do jaké míry jsou jejich ambice opodstaněné a jaké jsou vyhlídky na jejich integraci do EMU z hlediska ekonomické připravenosti, budeme hodnotit v rámci tohoto příspěvku. V centru naší pozornosti budou všechny nové členské státy Unie rekrutující se ze zemí střední a východní Evropy, konkrétně tedy Česko, Maďarsko, Polsko, Slovensko, Slovinsko, Estonsko, Litva a Lotyšsko.

Nutnou podmínkou pro přijetí do EMU vyplývající z maastrichtské smlouvy je plnění tzv. konvergenčních kritérií zahrnujících v sobě jak ukazatele fiskální, tak i monetární povahy. Cílem příspěvku je analyzovat plnění daných kritérií v uplynulých deseti letech v ČR a ostatních zemích střední a východní Evropy a na základě tohoto hodnocení učinit závěry o perspektivách vstupu jednotlivých zemí do EMU.

1. Vymezení konvergenčních kritérií pro vstup do EMU

Základní charakteristiku konvergenčních kritérií tvoří čtyři body článku 109j. Smlouvy o založení Evropského společenství novelizované v roce 1992 v Maastrichtu. Daná kritéria jsou běžně rozdělována do dvou širších kategorií, a to měnová kritéria a kritéria fiskální. Měnová kritéria jsou tvořena:

1. Kritériem cenové stability členské země, jež stanoví, že míra inflace v členské zemi nejméně jeden rok před datem jejího vstupu do EMU nesmí přesáhnout míru inflace v třech členských státech EU s nejnižší mírou inflace o více jak 1,5%.

2. Kritériem dlouhodobé cenové konvergence, které znamená, že nominální dlouhodobé úrokové sazby mohou být maximálně o 2% vyšší, nežli je průměr zemí tří zemí s nejnižší mírou inflace.
3. Kritériem měnového kurzu a účasti v mechanismu směnných kurzů (ERM), které stanoví podmínku, že měnový kurz se musí minimálně dva roky před vstupem do měnové unie pohybovat v pásmu fluktuace Evropského měnového systému, aniž by se tyto státy musely uchýlit k devalvaci své měny oproti měně jiné členské země.

Fiskální kritéria zahrnují:

1. Kritérium deficitu veřejných rozpočtů, kdy deficit nesmí být větší nežli 3 % úrovně HDP v tržních cenách, s výjimkou případů¹⁸³, kdy:
 - Překročení stanovené hranice je výjimečné a dočasné a poměr se blíží 3 %.
 - Daný poměr, jenž převyšuje stanovenou hranici, podstatně klesl či neustále se snižoval, a to až na úroveň, která se přibližuje 3%.
2. Kritérium hrubého veřejného dluhu, kdy podíl celkového veřejného zadlužení na HDP nesmí překročit 60% HDP, s výjimkou případů, kdy se dané zemi daří přiměřeným tempem a dostatečně tento snižovat a přibližovat se tak definované hranici 60%.

2 Analýza naplňování monetárních kritérií

Prvním z monetárních kritérií je požadavek na udržení cenové stability, kterou Evropská centrální banka vyžaduje pro vstup do eurozóny a jenž je vymezena jako meziroční změna harmonizovaného indexu spotřebitelských cen (HICP). Tato změna nesmí překročit hodnotu vypočtenou na základě výše uvedeného kritéria. Míra inflace měřená za pomoci HICP v jednotlivých letech sledovaného období vymezeného roky 1995-2004, jakož i maastrichtské kritérium v daném roce zachycuje tabulka 1.

Z uvedené tabulky vyplývá, že Česká republika vykazuje za období let 1995-2004 průměrnou míru inflace ve výši 4,6 %. Tato hodnota převyšuje průměrný cenový růst v EU-15 (2,1 %) i EU-25 (2,2 %), nicméně ve srovnání s novými členskými státy střední a východní Evropy se z hlediska cenové stability řadí k nejméně úspěšným. Nižší průměrné míry inflace z této skupiny zemí ve sledovaném období dosáhly pouze Litva (3,3 %) a Estonsko (4,5 %). Uvedená data také mnohé napovídají o plnění zmiňovaného konvergenčního kritéria cenové stability pro vstup do EMU. Nejlépe plnila dané kritérium Litva, která naplňuje požadavek cenové stability soustavně od roku 1999, když se v její ekonomice často projevují výrazné deflační tendence. Za ní následuje Česká republika (kritérium splňuje celkem ve třech letech daného období - roky 1999, 2002 a 2003) s Lotyšskem (roky 1999, 2001-2002) a Polsko, jenž splňovalo zmiňované kritérium v letech 2002-2003. V roce 2001 se k těmto státům připojilo i Estonsko. Ostatní analyzované nové členské státy mezi roky 1995-2004 maastrichtské kritérium cenové stability neplnily.

Tab 1 Vývoj míry inflace (měřeno pomocí HICP) ve vybraných členských státech Unie v letech 1995-2004

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Česko	9,2	7,4	8,6	8,7	2,6	3	3,5	0,7	0,2	2,7
Estonsko	8,7	8,5	6,2	2,6	6,1	3,4	0,8	3	3,2	2,7

¹⁸³ jak stanoví článek 104c

Litva	-	18,2	9,5	5,4	-0,4	-1,5	2,4	-0,2	-2,6	0,8
Lotyšsko	24,8	16,3	8,7	4,7	1,7	3,5	2,6	2,2	2,9	6,2
Maďarsko	27,8	22,9	18	13,6	10,2	9,1	8,2	3,7	4,6	7,6
Polsko	27,2	19,4	14,5	11,2	6,5	9	4,7	1,6	0,7	3,3
Slovensko	9,2	5	6	5,8	8,6	10	6,1	3,1	7,7	6,9
Slovinsko	23,4	10,5	9	7,5	6	8,3	8,1	7,8	5	3,2
EU-25		3,1	2,5	2	1,4	2,2	2,5	2,1	2	1,9
EU-15	3	2,6	2,1	1,6	1,3	2	2,3	2,1	2	1,8
EMU	3	2,5	2,1	1,5	1,1	2,2	2,3	2,2	2	1,9
Maastrichtské kritérium	2,9	2,9	2,9	2,1	2,0	2,7	3,2	2,8	2,4	2,6

Pramen: Eurostat

Plnit kritérium cenové stability nebude v příštích letech pro Českou republiku rozhodně snadné. Vzhledem k vývoji míry inflace v transformačním období, kdy bylo ve značné míře utlumeno přirozené přizpůsobování relativních cen, a tím i zkomplikována alokace kapitálu na základě tržních kritérií, je velice pravděpodobné, že tento zadržovaný proces bude mít tendenci prosazovat se s větší silou v příštím období. Navíc je nutno vzít v úvahu, že v souvislosti s členstvím ČR do EU vznikají mimořádné náklady, které se budou promítat do cen některých komodit¹⁸⁴. I když, jak je již v současnosti zřejmé, nepůjde o nijak výrazný cenový skok, zcela určitě to ztíží, případně i oddálí na určitou dobu naplňování kritéria míry inflace.

Měnová stabilita je dalším z měnových kritérií, které musí splnit stát, jež se chce zapojit do Evropské hospodářské a měnové unie. Plnění kritéria kurzové stability, jak bylo v úvodu této kapitoly zmíněno, vyžaduje zapojení do kurzového mechanismu ERM2 a zachování kurzové stability po dobu minimálně dvou let před vstupem do eurozóny. Standardní flukuační pásmo je $\pm 15\%$ oproti stanovené centrální paritě. Podmínka plnění kurzového kritéria je však přísnější než pouhé udržení ve standardním flukuačním pásmu. Stát musí udržet svůj devizový kurz v intervalu $\pm 2,25\%$ okolo centrální parity, a to bez pomoci nadměrných intervencí či netržních opatření ze strany centrální banky. Zároveň se rozlišuje mezi porušením tohoto pásma směrem k posílení nebo oslabení kurzu. Se současným pravidlem hodnocení plnění daného kritéria není v souladu výrazná devalvace centrální parity a také výraznější depreciace měnového kurzu (tj. o více jak $2,25\%$). Naopak revalvace centrální parity je v tomto období možná.

Jak ukazuje tabulka 2, která zachycuje meziroční indexy změny kurzu jednotlivých národních měn vůči euro, nemělo by být větším problémem stabilitu kurzu koruny udržet. Její kurz v uplynulém období, s výjimkou let 1990-1991, kdy došlo k trojí výrazné devalvaci, nedeprecioval od své dlouhodobé průměrné úrovně o více než 5% v průběhu již zmiňovaného roku 1997, což bylo v důsledku spekulativního útoku na znehodnocení koruny a odlivu krátkodobého kapitálu. V důsledku měnových otřesů přechází Česká národní banka v květnu 1997 na režim řízeného floatingu, s tím, že referenční měnou se stává německá marka. Od tohoto data nedochází v kurzovém režimu v Česku k žádné podstatné změně, s výjimkou obměny referenční měny, kdy německou marku v souvislosti se vstupem Německa do EMU nahrazuje euro. Po událostech v roce 1997 následuje z hlediska vývoje koruny několik poklidných let, když od roku 2000 dochází k nominální apreciaci, která vyvrcholila v roce 2002. V tomto roce koruna prudce posílila o více než deset procentních bodů z důvodu vysokého přílivu zahraničních investic a s tím spojených očekávání konverze

¹⁸⁴ Například harmonizace norem a standardů, jež upravují výrobu, prodej zboží a poskytování služeb, kdy se postupně uvádění našich norem do souladu s normami Evropské unie povede k růstu nákladů, ať už na straně výrobců či prodávajících v konečném důsledku bude projevovat i do zvyšování maloobchodních cen., které se promítat do cen některých komodit. Nelze v této souvislosti pominout ani vliv změn v oblasti daňové, tj především harmonizace nepřímých daní či zavádění daní nových především ekologického charakteru. Proinflačně může působit i příliv finančních prostředků do České republiky ze strukturálních fondů, na které máme jakožto méně vyspělá země nárok. Ty povedou k růstu poptávky v ekonomice, a tedy i ve zvyšování cen.

devizových příjmů z privatizace do české měny. V letech 2003 a 2004 dochází k oslabování koruny, přičemž v roce 2003 depreciovala česká koruna vůči euro až o 3,3 %, což je druhé nejvýraznější znehodnocení (po roce 1997) ve sledovaném období.

S udržení měny v oscilačním pásmu tak, jak to vyžadují konvergenční kritéria by do budoucna nemusely mít zásadnější problémy ani ostatní nové členské EU, a to přestože některé z nich (Polsko, Maďarsko, Lotyšsko či Litva) zaznamenaly v průběhu sledovaného období výrazné výkyvy měnového kurzu. Zde bude především záležet na adekvátním stanovení středního kurzu eura vůči měnám těchto zemí po jejich vstupu do ERM2. Zkušenosti většiny zemí se vstupem do kurzového mechanismu ukázaly, že centrální parita byla stanovena v bezprostřední blízkosti tržního kurzu. V případě, že by došlo ke stanovení relativně slabší centrální parity než je tržní měnový kurz, mohl by vzniknout problém s případnou další apreciací dané měny. To by mohlo implikovat nutnost devalvačních intervencí na hranici kurzového pásma, jenž jsou v rozporu s požadavky právě kritéria měnové stability, či požadavky na změnu centrální parity. Pokud by došlo k situaci, kdy by centrální měnová parita byla výrazně nadhodnocena tržnímu měnovému kurzu, existuje riziko relativně rychlé apreciacie směrem k centrální paritě a s tím související nebezpečí negativních dopadů na vnější ekonomickou rovnováhu, případně by mohlo dojít k problémům plnění kurzového kritéria.

Z nových členských států Evropské unie, jenž jsou v centru naší pozornosti, je v současnosti členem ERM2 již čtveřice zemí. V červnu 2004 do tohoto systému vstoupily Estonsko, Litva a Slovinsko. Centrální parita byla v případě těchto zemí stanovena následujícím způsobem: Estonsko – 15,65 EEK/1 euro, Litva – 3,45 LTL/1 euro a Slovinsko – 236,88 SIT/1 euro. Přičemž všem těmto zemím je povolena fluktuace měnového kurzu v rozsahu $\pm 15\%$ oproti centrální paritě. Od 1. ledna 2005 se do systému ERM2 začlenilo také Lotyšsko (centrální parita je 0,65LVL/1euro). Na tento stát se však již nevztahuje flukтуаční rozpětí $\pm 15\%$, ale $\pm 2,25\%$. Stejně flukтуаční pásmo by mělo platit i pro zbývající čtveřici zemí, pokud se tyto rozhodnou stát členy Evropské hospodářské a měnové unie.

Tab 2 Meziroční indexy zhodnocení směnného kurzu národních měn ve vybraných zemích vůči ECU (euro) v letech 1995-2004

Směnný kurz národní měny vůči euru (ECU)	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Index zhodnocení (předchozí rok = 100)										
Česko	34,70 98,429	34,46 100,694	35,93 95,900	36,05 99,670	36,88 97,736	35,60 103,610	34,07 104,494	30,80 110,596	31,85 96,728	31,89 99,859
Estonsko	14,98 102,730	15,72 95,300	15,71 100,064	15,75 99,778	15,65 100,645	15,65 100,000	15,65 100,000	15,65 100,000	15,65 100,000	15,65 100,000
Litva	5,23 90,440	5,08 102,953	4,54 111,894	4,48 101,339	4,41 101,587	3,52 125,284	3,23 108,978	3,94 81,980	3,27 120,489	3,45 94,703
Lotyšsko	0,69 96,316	0,70 98,556	0,66 106,096	0,66 99,879	0,63 105,531	0,56 111,874	0,56 99,857	0,58 96,386	0,64 90,640	0,66 97,863
Maďarsko	165,00 75,758	193,74 85,166	211,65 91,538	240,57 87,979	252,77 95,173	260,05 97,201	256,59 101,348	243,00 105,593	253,62 95,813	251,66 100,779
Polsko	3,17 85,223	3,42 92,642	3,72 92,111	3,92 94,867	4,23 92,645	4,01 105,469	3,67 109,153	3,86 95,196	4,40 87,676	4,53 97,190
Slovensko	38,86 98,078	38,92 99,851	38,11 102,125	39,54 96,391	44,12 89,613	42,60 103,570	43,30 98,388	42,69 101,419	41,49 102,904	40,02 103,665
Slovinsko	154,88 98,638	171,78 90,162	180,00 95,433	185,96 96,795	194,47 95,624	206,61 94,124	217,98 94,784	225,98 96,460	233,85 96,635	239,09 97,809
EU-25	1,00 100,000	1,00 100,000	1,00 100,000	1,00 100,000	1,00 100,000	1,00 100,000	1,00 100,000	1,00 100,000	1,00 100,000	1,00 100,000
EU-15	1,00 100,000	1,00 100,000	1,00 100,000	1,00 100,000	1,00 100,000	1,00 100,000	1,00 100,000	1,00 100,000	1,00 100,000	1,00 100,000

EMU	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000

Pramen: Eurostat, vlastní výpočet

Posledním monetárním kritériem, o němž se zmiňuje upravená Smlouva o ES z Maastrichtu, je kritérium nominálních dlouhodobých úrokových sazeb. Tyto se nesmí během jednoho roku před šetřením odchylovat směrem nahoru o více jak 2 % od průměrů tří členských zemí EU s nejnižší mírou inflace. Referenční hodnotou jsou úrokové sazby dlouhodobých státních obligací nebo srovnatelných cenných papírů s přihlédnutím k rozdílnému vymezení pojmů platných v jednotlivých členských státech. Vývoj úrokových sazeb ve vybraných členských státech Unie a plnění uvedeného kritéria v jednotlivých letech v těchto zemích zachycuje tabulka 3.

Tab 3 Vývoj nominálních dlouhodobých úrokových sazeb členských států Unie v letech 1995-2004

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Česko	10,3	9,9	9,6	9,5	7,6	6,9	6,3	4,9	4,1	4,8
Estonsko	10,2	9,5	9,9	13,2	11,4	10,5	10,2	8,4	5,3	5,4
Litva	13,4	12,5	13,8	11,5	12,6	11,8	8,2	6,1	5,3	4,5
Lotyšsko	17,1	16,3	14,8	12,9	13,1	10,2	7,6	5,4	4,9	4,9
Maďarsko	23,9	20,1	18,7	15,1	9,9	8,6	8,0	7,1	6,8	8,2
Polsko	22,9	18,3	19,0	16,4	9,5	11,8	10,7	7,4	5,8	6,9
Slovensko	14,8	11,9	16,7	14,8	14,1	8,3	8,0	6,9	5,0	5,0
Slovinsko	26,0	16,3	18,3	15,8	13,2	13,4	13,2	11,8	6,4	4,7
EU-25	9,7	8,3	7,2	5,9	6,1	6,1	5,5	5,2	4,6	4,7
EU-15	8,8	7,5	6,3	4,9	4,7	5,4	5,0	4,9	4,2	4,3
EMU	8,9	7,4	6,1	4,8	4,7	5,4	5,0	4,9	4,1	4,1
Maastrichtské kritérium	10,0	9,1	7,6	6,9	6,6	7,4	6,9	6,9	6,1	6,2

Pramen: Eurostat

Ve vývoji nominálních dlouhodobých úrokových sazeb, jež jsou ve značné míře odrazem dlouhodobé cenové konvergence, lze vysledovat jak ve skupině nových členských zemí Unie, tak i v původních členských státech klesající trend. Maastrichtské kritérium týkající se úrokových sazeb však většina z 8 zemí střední a východní Evropy plní až v několika málo posledních letech, Česká republika konkrétně od roku 2000. Největší problémy v tomto směru mají Polsko, Maďarsko a Slovinsko, což jsou státy, kterým se dané kritérium podařilo dané kritérium v posledních čtyř letech splnit pouze jedinkrát.

Jak již bylo uvedeno, výrazný pokles nominálních dlouhodobých úrokových měr od roku 1995 zaznamenaly téměř všechny nové členské státy, včetně ČR. V České republice však do roku 1998 docházelo ve srovnání s vývojem v zemích EU k poklesu mnohem méně intenzivnímu, což se v konečném důsledku projevilo ve faktickém vzdalování hodnot tohoto ukazatele od maximální možné hodnoty, tak jak ji definuje maastrichtská smlouva. Jak již bylo uvedeno výše v souvislosti s analýzou vývoje měnového kurzu, byla česká ekonomika v tomto období poznamenána narůstající makroekonomickou nerovnováhou, která byla doprovázena i zhoršující se úvěrovou situací, která se společně s nastolenou silně restriktivní monetární i fiskální politikou projevila ve vysokých úrokových sazbách, nejen dlouhodobých, které se pohybovaly v rozmezí 9-10 %, ale především krátkodobých, jež dokonce převyšovaly v letech 1995-1998 úroveň dlouhodobých úrokových sazeb, když dosahovaly až na hodnotu 16 %. I když tento vývoj umožňoval na jedné straně relativně příznivé zhodnocování úspor, na druhé straně udržoval dlouhodobě vysoký inflační tlak, zhoršoval

finanční situaci podnikové sféry a její nízkou konkurenceschopnost. V konečném důsledku to působilo na snižování výkonnosti české ekonomiky a komplikovalo její přípravu na vstup do EU.

Ekonomická opatření přijímaná od roku 1999 postupně znovuobnovují makroekonomickou rovnováhu a vytvářejí podmínky pro měnovou stabilizaci a urychlují konvergenční proces české ekonomiky k ekonomice Evropské unie. Postupné snižování ať krátkodobých či dlouhodobých úrokových sazeb začalo přibližovat českou ekonomiku k podmínkám EU a vytvářet příznivější klima pro příliv tolik pro restrukturalizaci ekonomiky potřebných investic. Od roku 2000 se tak ČR může jako jedna z mála v té době ještě kandidátských zemí zařadit k členským zemím Evropské unie, jenž kritérium úrokových sazeb naplňují beze zbytku.

Česká republika v současnosti patří k členským státům EU s nejnižšími úrokovými sazbami. V roce 2004 průměrná dlouhodobá úroková sazba dosahovala úrovně 4,8 %. To znamená, že je tato po mírném nárůstu oproti letům předcházejícím svou úrovní mírně nad průměrem EU-25 (4,7 %) i EMU (4,1 %). Naopak s nejvyššími úrokovými sazbami se setkáváme v Maďarsku, Polsku, Slovinsku, Litvě a Lotyšsku. Jedná se tedy o země, které měly a mají velké ambice stát se členy EMU co nejdříve po svém vstupu do EU. Koneckonců poslední tři z uvedených zemí jsou, jak již bylo zmíněno výše, členy kurzového mechanismu ERM2.

Pravdou však také je, že v roce 2004 neplnilo maastrichtské kritérium týkající se úrokových sazeb (6,2 %) pouze Maďarsko (8,2 %) a Polsko (6,9 %). Co se týče plnění tohoto kritéria novými členskými státy nejbližších let, lze předpokládat, že obdobně jako v případě kritéria inflace bude především vzhledem k nutnosti sblížovat úroveň jejich cenových hladin s cenovou hladinou v Evropské unii jeho plnění pro tvůrce hospodářské politiky nelehkým úkolem.

3 Analýza naplňování fiskálních kritérií

Veřejné rozpočty v České republice jsou, jak je patrné z tabulky 4, dlouhodobě charakteristické deficitními sklony. Co se týče deficitu veřejných rozpočtů, splnila Česká republika maastrichtské kritérium pouze v letech 1997 a 2004. V letech 1995 a 2003 přesáhnul podíl deficitu veřejných rozpočtů na HDP hranici 10 %, přičemž deficit z roku 1995 ve výši 13,4 % byl vůbec nejhorším výsledkem ve sledovaném období v rámci všech 25 členských států. Česká republika je zároveň zemí, jejíž průměrný deficit v tomto období je ze všech analyzovaných zemí nejhorší a dosahuje úrovně 5,9 % hrubého domácího produktu. Obdobně nepříznivého výsledků v této oblasti jako ČR dosahují také Slovensko (průměrná relace deficitu na HDP je 5,7 %) a Maďarsko (4,8 %). Slovensko a Maďarsko však v posledních několika málo letech zaznamenávají jeho postupné snižování.

K nejúspěšnějším novým členským zemím z hlediska financování veřejných rozpočtů se řadí Estonsko, které jako jediný stát z uvedené skupiny vykazovalo mezi roky 1995 – 2004 v průměru kladné saldo hospodaření veřejných rozpočtů ve výši 0,24 %, dále Lotyšsko (-1,63 %), Slovinsko (-1,78 %), Polsko (-2,38 %) a Litva (-2,63 %). S plněním maastrichtského kritéria potom v tomto období z uvedených států mělo nejmenší problémy Estonsko a Slovinsko.

Narůstající deficity veřejných rozpočtů v České republice ve střednědobém výhledu naznačují, že i přes dílčí úspěch v roce 2004 a velmi pozitivní vývoj státního rozpočtu v první polovině roku 2005, v nejbližších několika letech nebude tato v tomto bodě maastrichtská kritéria plnit. V souvislosti se samotným vstupem České republiky do Evropské unie a s tím související nezbytností přijmout celou řadu právních norem v oblasti pracovních standardů, sociální ochrany a ochrany životního prostředí, lze předpokládat, že dojde k dalšímu tlaku na výdajovou stranu veřejných rozpočtů. Kritickým se pak může stát souběh těchto nároků s mimořádnými výdaji tzv. transformačních institucí. Tyto samy o sobě směřují ke schodkům veřejných rozpočtů ve výši okolo 5 % HDP.

Jeich souběh s dopadem implementace uváděných směrnic, jakož i povinných odvodů do rozpočtu Unie a nutnosti kofinancovat finanční podporu Unie v rámci strukturální politiky by mohl vést k výraznému navýšení schodku v porovnání se současným stavem. Tato situace by pak nebyla řešitelná ani při využití zvýšené pomoci ze strany Evropské unie a docházelo by ke zintenzivnění tlaků na další prohlubování rozpočtových schodků.

Tab 4 Vývoj salda veřejných rozpočtů v členských státech Unie v letech 1995-2004

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Česko	-13,4	-3,1	-2,4	-5,0	-3,6	-3,7	-5,9	-6,8	-11,7	-3,0
Estonsko	0,4	-1,7	1,7	-0,3	-3,7	-0,6	0,3	1,4	3,1	1,8
Litva	-1,9	-3,6	-1,2	-3,0	-5,6	-2,5	-2,0	-1,5	-1,9	-2,5
Lotyšsko	-1,9	-0,5	1,5	-0,6	-4,9	-2,8	-2,1	-2,7	-1,5	-0,8
Maďarsko	-5,6	-2,5	-1,4	-8,0	-5,6	-2,4	-3,7	-8,5	-6,2	-4,5
Polsko	-2,3	-3,6	4,0	-2,1	-1,4	-1,6	-3,9	-3,6	-4,5	-4,8
Slovensko	-0,9	-7,4	-6,2	-4,7	-6,4	-12,3	-6,0	-5,7	-3,7	-3,3
Slovinsko	0,0	0,3	-1,2	-2,2	-2,1	-3,5	-2,8	-2,4	-2,0	-1,9
EU-25	-	-	-	-	-	0,8	-1,2	-2,3	-2,9	-2,6
EU-15	-5,1	-4,2	-2,5	-1,6	-0,7	1,0	-1,1	-2,2	-2,8	-2,6
EMU	-5,0	-4,3	-2,7	-2,2	-1,3	0,1	-1,7	-2,4	-2,8	-2,7

Pramen: Eurostat

Postupně se prohlubující deficitní financování veřejných rozpočtů v průběhu posledních deseti let se odráží i v růstu veřejného zadlužení české ekonomiky. Česká republika začínala v roce 1995 s podílem veřejného dluhu na HDP ve výši 15,3 %. Tento dluh se do konce roku 2004 zvýšil na 37,4 % v poměru k HDP. Avšak u veřejného zadlužení lze dané období rozdělit do dvou charakteristických podobdobí. V letech 1995–1998 dochází ke stagnaci veřejného dluhu v absolutním vyjádření, což vzhledem k rostoucímu HDP vedlo k poklesu relace veřejný dluh/HDP až na hodnotu 12,9 % v roce 1998. Od roku 1999 pak dochází k výraznému nárůstu veřejného zadlužení, ať už v absolutních číslech či v poměru k HDP. Výrazně se do růstu zadlužení projeví náklady spojené s očištěním a privatizací bankovního sektoru či revitalizací a restrukturalizací české ekonomiky.

I takto vysoký celkový veřejný dluh, jak vyplývá z údajů v tabulce 5, je nejen v mezinárodním srovnání, ale také ke stanovenému maastrichtskému konvergenčnímu kritériu veřejné zadluženosti (ve výši 60 % HDP) relativně nízký a pro Českou republiku ufinancovatelný, i když náklady spojené s financováním nepřímých závazků (výše zmiňované náklady za transformaci ekonomiky) budou zřejmě do budoucna v nezanedbatelné míře snižovat manévrovací prostor pro fiskální politiku. I přesto by naplnění tohoto

z maastrichtských konvergenčních kritérií nemělo být pro Českou republiku ani do budoucna závažnějším problémem.

Tab 5 Vývoj veřejného zadlužení členských států Unie v letech 1995-2004

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Česko	15,3	13,2	13,0	12,9	13,4	18,2	27,2	30,7	38,3	37,4
Estonsko	8,1	7,5	6,3	5,6	6,0	4,7	4,4	5,3	5,3	4,9
Litva	12,9	13,8	15,8	16,5	23,0	23,8	22,9	22,4	21,4	19,7
Lotyšsko	14,2	13,8	11,1	9,8	12,6	12,9	14,9	14,1	14,4	14,4
Maďarsko	79,5	67,7	64,0	61,9	61,2	55,4	52,2	55,5	56,9	57,6
Polsko	57,9	51,1	48,0	39,1	40,3	36,8	36,7	41,2	45,4	43,6
Slovensko	40,3	40,2	41,3	44,0	47,2	49,9	48,7	43,3	42,6	43,6
Slovinsko	30,2	28,5	27,3	23,6	24,9	27,4	28,1	29,5	29,4	29,4
EU-25	71,3	70,4	69,2	68,9	66,8	62,9	62,2	61,7	63,3	63,8
EU-15	70,8	72,6	71,1	69,0	68,0	64,1	63,3	62,7	64,3	64,7
EMU	73,6	75,2	75,1	74,2	72,7	70,4	69,6	69,5	70,8	71,3

Pramen: Eurostat

Uvedené kritérium plní od roku 2000 také všechny nové členské státy střední a východní Evropy. Zeměmi, jimž se na rozdíl od ČR podařilo ve sledovaném období míru veřejného zadlužení snížit je Polsko a především Maďarsko. Z nových členů nejmenší veřejné zadlužení vykazují pobaltské státy. Estonsko s podílem veřejného dluhu na HDP ve výši 4,9 % je přitom v tomto směru vůbec nejúspěšnější zemí evropské pětadvacítky, Lotyšsko s relací 14,4 % a Litva s 19,7 % zaujímá mezi státy EU-25 třetí a čtvrté místo.

4 Zhodnocení plnění konvergenčních kritérií vybranými zeměmi

Úspěšnost analyzovaných zemí v plnění maastrichtských kritérií v minulých deseti letech shrnuje tabulka 6. Zatímco vyhodnocení kritéria inflace, úrokové sazby, deficitů veřejných rozpočtů a veřejného zadlužení lze provést jednoznačným způsobem na základě spočtených kritériárních hodnot jednotlivých ukazatelů, v případě měnové stability je hodnocení složitější. Jak bylo výše uvedeno, kritérium měnové stability vyžaduje, aby kandidátské země na vstup do Evropské hospodářské a měnové unie minimálně dva roky před svým vstupem setrvala v systému ERM2 a v něm udržovala svůj měnový kurz ve stanoveném fluktuálním pásmu bez zásahu centrální banky. Vzhledem k tomu, že doposud žádná z hodnocených zemí nebyla do ERM2 po tuto dobu zapojena, přičemž nejbliže k tomuto mají Estonsko, Litva a Slovinsko, jenž dvouleté členství v daném systému završí v červnu 2006, z hlediska pravidel pro vstup do EMU stanovených v maastrichtské smlouvě kritérium měnové stability neplní. Vzhledem k cíli statě, kterým je zhodnotit připravenost a schopnost jednotlivých ekonomik vstoupit do EMU a na základě tohoto odvinout úvahy ohledně vhodného termínu pro jejich vstup do eurozóny, je mnohem důležitější než samotné členství v ERM2, fakt, zda se měnový kurz v té, které země vyvíjel stabilně (tzn. zhruba v intencích vymezeného fluktuálního pásma), z čehož se dá odvodit, zda by v případě vhodně zvolené centrální parity mohl daný stát splňovat požadavky kladené maastrichtskými kritérii ohledně měnové stability. Z tohoto důvodu budeme za plnění daného kritéria považovat nikoli členství v ERM2 doprovázené fluktuací měnového kurzu jednotlivých měn vůči euru v pásmu $\pm 15\%$, resp. pro ty státy, které se staly či stanou členy ERM2 od roku 2005 $\pm 2,25\%$ okolo centrální parity, nýbrž nám bude postačovat nedozná-li změna vždy v příslušných uplynulých dvou letech (což je, jak bylo zmíněno minimální doba pro setrvání v systému ERM2) zhodnocení či znehodnocení o více, jak 15 procentních bodů, případně u zemí, kterých se bude týkat zúžené fluktuální pásmo, nedojde k pohybu směrem nahoru či dolů o 5 %. Přestože jsou tyto úvahy poněkud zjednodušené, domníváme se, že dostatečně testují schopnost ekonomik plnit v budoucnu po vstupu do ERM2 podmínky konvergenčních kritérií.

Tab 6 Plnění maastrichtských kritérií vybranými členskými státy Unie v letech 1995-2004

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Česko	2	2	2	2	2	3	3	4	4	4
Estonsko	3	3	3	3	2	3	4	3	3	4
Litva	3	2	3	3	3	3	4	4	5	5
Lotyšsko	3	3	3	3	3	3	4	5	4	4
Maďarsko	0	1	1	0	1	3	2	2	3	2
Polsko	2	1	1	3	3	3	2	3	4	2
Slovensko	3	2	2	2	2	2	2	3	3	3
Slovinsko	3	3	3	3	3	2	3	3	3	4

Pramen: vlastní výpočet

Z tabulky 6 vyplývá, že co do počtu splněných maastrichtských kritérií, je z uvedených osmi zemí v současnosti nejúspěšnější Litva, když v letech 2003-2004 splňovala všechny konvergenční kritéria, přičemž od června 2004 je členem ERM2. Velmi dobře si také v tomto směru vede i druhá z pobaltických zemí, kterou je Lotyšsko. To plní od roku 2001 nejméně 4 kritéria (přitom v roce 2002 všechny). Největší problémy má s plněním kritéria cenové stability. V lednu 2005 vstoupilo do ERM2. V posledních třech letech plní čtyři z pěti kritérií i Česká republika, když dlouhodobě má potíže s plněním kritéria deficitu veřejných rozpočtů (které poprvé od roku 1995 splnilo v roce 2004), ale také s udržení míry inflace pod povolenou úroveň (podařilo se splnit pouze v letech 2002 a 2003). Vcelku dobře si z hlediska maastrichtských kritérií vedou v uvedeném období i Estonsko a Slovinsko. Oba státy jsou velmi úspěšné co do naplňování fiskálních kritérií, oba jsou již v současné době začleněny v systému ERM2, nicméně v minulých letech u nich přetrvávaly nedostatky z hlediska požadované stability cenové hladiny a dlouhodobých úrokových sazeb. Nejhůře na vstup do EMU pohledem maastrichtských kritérií je nyní připraveno Polsko a Maďarsko, jenž v roce 2004 splňovaly pouze dva kritéria, a to podíl veřejného dluhu na HDP a odmyslíme-li si nutnost členství v ERM2 pak i kritérium měnové stability.

Výše provedené hodnocení na základě počtu plněných konvergenčních kritérií vypovídá mnohé o připravenosti daného státu na vstup do Evropské hospodářské a měnové unie z hlediska požadavků na členský stát EMU uvedených v Maastrichtské smlouvě. Nicméně má i určitý nedostatek. Nezohledňuje totiž skutečnost, že některá konvergenční kritéria, jako např. kritéria fiskální, nejsou při hodnocení schopnosti státu zapojit se do eurozóny porovnávána striktně se stanovenou kritériární hodnotou. Pokud by tomu tak bylo, pak v současnosti je členem EMU výrazně nižší počet zemí než stávajících dvanáct. Zároveň však také nepřihlíží k rozdílům mezi analyzovanými státy v tom smyslu, že nerozlišuje stát, který v určitém ukazateli překračuje stanovené kritérium jen mírně či se kritériární hodnotě velmi blíží od státu, který je od daného kritéria velice vzdálen. S tímto souvisí i další nedostatek výše provedeného hodnocení, jenž neumožňuje zohlednit a podrobněji analyzovat či komparovat postupné zlepšování jednotlivých zemí v plnění maastrichtských kritérií, resp. jejich přibližování k těmto kritériím.

Z výše uvedených důvodů, jsme se pokusili zkonstruovat index, který by výše

popsané nedostatky alespoň částečně eliminoval a na základě jeho hodnot by bylo možné

učinít relevantní závěry nejen ohledně úspěšnosti zemí v plnění jednotlivých

konvergenčních kritérií, ale především o jejich pokroku v tomto směru, tzn. přibližování či

vzdalování od kritériárních hodnot.

Obecně lze říci, že vytvořený index naplňování maastrichtských kritérií (IMK) shrnuje hodnoty za jednotlivé ukazatele, které v původním vyjádření byly nesčitatelné, do jediné charakteristiky, která je bezrozměrným číslem. Skupina použitých ukazatelů je z hlediska jejich měření a konstrukce značně heterogenní, což znamená, že dané ukazatelé nejsou převoditelné na společný základ. Proto při sestavení indexu naplňování maastrichtských kritérií vycházíme z metody definice fiktivní jednotky pro jednotlivé ukazatelé a určíme vzdálenost daných ukazatelů jednotlivých států od definovaného fiktivního objektu. Kritériární fiktivní objekt je vymezen striktně v souladu s výše uvedenými maastrichtskými kritérii:

1. Kritériární míra inflace (p_{mk}) v daném roce je totožná s inflačním kritériem vypočteným dle jeho definice v maastrichtských kritériích.
2. Kritériární úroková sazba ($i_{l,mk}$) v daném roce je totožná s úrokovým kritériem vypočteným dle jeho definice v maastrichtských kritériích.
3. Podíl salda veřejných rozpočtů na HDP je roven -3 % ($bb_{mk} = -3 \%$).
4. Podíl hrubého veřejného dluhu na HDP je roven 60 % ($gd_{mk} = 60 \%$).

Posledním v indexu konvergence zahrnutým ukazatelem je měnový kurz, přesněji řečeno stabilita vývoje měnového kurzu, která je chápána v intencích maastrichtských kritérií. Jestliže daný stát bude v daném roce naplňovat stanovené kritérium ohledně měnového kurzu výše uvedeného, bude toto v indexu konvergence ohodnoceno kritériární hodnotou (ΔE_{-2}) 100 %, naopak v případě nesplnění bude přiděleno ΔE_{-2} 0 procentních bodů.

- Dalším problémem, který je nezbytné v souvislosti s tvorbou tohoto indexu vyřešit, je otázka vah jednotlivých ukazatelů v tomto indexu. Vzhledem k tomu, že index naplňování maastrichtských kritérií má za cíl hodnotit to, zda daná země maastrichtská kritéria naplňuje a v jaké míře a vzhledem ke skutečnosti, že daná země by měla jako podmínku svého vstupu do EMU plnit veškerá kritéria bez výjimky, je stanovena všem ukazatelům váha stejná.

Na základě těchto předpokladů je možné přistoupit k matematickému vyjádření indexu naplňování maastrichtských kritérií i-tou zemi v daném roce:

$$IMK_i = [0,2 \times (p_{mk}/p_i)] + [0,2 \times (i_{L,mk}/i_{L,i})] + [0,2 \times (bb_{mk}/bb_i)] + [0,2 \times (gd_{mk}/gd_i)] + [0,2 \times \Delta E_{-2}]$$

Váhy, jakož i ostatní parametry v uvedeném vzorci jsou zvoleny tak, aby v případě, že daný stát bude přesně naplňovat veškeré definované kritériární hodnoty u všech ukazatelů, bude hodnota indexu konvergence rovna jedné, což je zároveň i jeho maximální hodnota. To znamená, že v případě splnění kritéria u jednotlivého ukazatele je hranaté závorce příslušné tomuto ukazateli automaticky přiřazena hodnota 0,2. Vypočtený index tak proporcionálně zohledňuje lepší či horší výsledek, jehož vybraný stát v daném ukazateli dosáhl, když platí, že čím index naplňování maastrichtských kritérií dosahuje nižší hodnoty, tím se zahrnuté

ukazatele v tomto indexu více vzdalují od svých maastrichtskou smlouvou stanovených kritériálních hodnot.

Vývoj daného indexu v průběhu uplynulých let ve vybraných zemích shrnuje tabulka 7. Jak již bylo zmíněno k zemím, které měly největší ambice před svým vstupem do EU stát se co možná v nejkratší době zároveň členem Evropské hospodářské a měnové unie patřilo Maďarsko. Maďarsko však je státem, jehož průměrná hodnota indexu naplňování maastrichtských kritérií je v letech 1995-2003 z celé skupiny středo a východoevropských nových členských států Unie nejnižší, když průměrná hodnota IMK v tomto období činí 0,75. Jak je z této tabulky patrné, příčinou tohoto nepříznivého výsledku je především vývoj příslušných ukazatelů maďarské ekonomiky v období 1995-1999, kdy se index naplňování maastrichtských kritérií stabilně pohyboval pod hodnotou 0,8. Rok 2000 signalizoval určité zlepšení, a to především v oblasti fiskálních kritérií, když se maďarské vládě podařilo snížit veřejné zadlužení pod v kritériích stanovenou 60 %-ní hranici ve vztahu k HDP. Rok 2000 se tak stal pro Maďarsko z hlediska plnění fiskálních kritérií nejúspěšnějším rokem v průběhu celého sledovaného období (IMK = 0,83). V následujících dvou letech se daný index okolo této hodnoty pohybuje, aby v roce 2003 a 2004 klesal až na hodnotu 0,75. Z uvedeného je zřejmé, že maďarská ekonomika v posledních letech zhoršuje své postavení z hlediska plnění maastrichtských kritérií, jakožto důležitého předpokladu pro vstup do EMU.

Tab 7 Vývoj Indexu naplňování maastrichtských kritérií v letech 1995-2004

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Průměr 1995-2004
Česko	0,70	0,86	0,83	0,71	0,89	0,94	0,88	0,89	0,85	0,99	0,86
Estonsko	0,86	0,86	0,85	0,87	0,74	0,90	0,94	0,95	0,95	0,99	0,89
Litva	-	0,74	0,77	0,80	0,81	0,88	0,91	1	1	1	0,88
Lotyšsko	0,74	0,75	0,77	0,80	0,82	0,9	0,98	1	0,97	0,88	0,86
Maďarsko	0,67	0,80	0,76	0,64	0,68	0,83	0,81	0,82	0,78	0,75	0,75
Polsko	0,81	0,75	0,72	0,72	0,80	0,79	0,82	0,95	0,93	0,86	0,82
Slovensko	0,80	0,75	0,68	0,69	0,63	0,68	0,78	0,89	0,82	0,86	0,76
Slovinsko	0,70	0,77	0,75	0,74	0,77	0,75	0,78	0,79	0,89	0,96	0,79

Pramen: vlastní výpočet

Naopak zeměmi, které dosahují v průměru v analyzovaném období nejvyšších hodnot IMK jsou Estonsko a Litva. Průměrná hodnota IMK za léta 1995-2004 činí v těchto zemích 0,89, resp. 0,88. Výrazného zlepšení daného indexu v uvedeném období dosáhla především Litva, jejíž IMK vzrostlo z hodnoty 0,74 v roce 1996 až na hodnotu 1 v roce 2002 a tuto si stabilně udržuje i v dalších letech. Estonsko prochází obdobným vývojem, i když v roce 1999 především z důvodu nadměrného deficitu veřejných rozpočtů dochází k určitému výkyvu IMK směrem dolů. Mezi roky 2000 a 2004 však index naplňování maastrichtských kritérií neklesá pod hodnotu 0,9 a v roce 2004 činí 0,99, což v tomto roce spolu s Českou republikou představuje druhý nejlepší výsledek z analyzovaných členských států, hned za zmiňovanou Litvou.

Dlouhodobě potom Česká republika vykazuje stejnou průměrnou hodnotu IMK jako Lotyšsko. Průměrná hodnota daného indexu v obou zemích za léta 1995-2004 činí 0,86. Vývoj daného indexu je však v obou státech odlišný. Zatímco ve sledovaném období v případě České republiky dochází k fluktuaci IMK, když maximální hodnoty 0,99 dosahuje v roce 2004 a minimální ve výši 0,70 v roce 1995, Lotyšsko zaznamenává permanentní zlepšování až do roku 2002, kdy splňovalo všechny maastrichtská kritéria a IMK tak nabývalo hodnoty 1. V letech 2003 a především v roce 2004 se však Lotyšsko potýká s výrazným nárůstem cenové hladiny, což se v konečném důsledku negativně projevuje i do vývoje indexu naplňování maastrichtských kritérií. Tento v roce 2004 činil pouze 0,88, což

Lotyšsko mezi vybranou skupinou zemí řadilo až na páté místo za Litvu, Estonsko, Česko a Slovinsko.

Jak už bylo uvedeno výše, vývoj IMK v období let 1995-2004 je charakteristický častými výkyvy, které jsou koneckonců výsledkem nestabilního vývoje české ekonomiky. Na jedné straně se tak řadí ČR k zemím, které v průběhu sledovaného období dosahovaly v porovnání s ostatními v analýze zahrnutými zeměmi nejčastěji nejvyšší hodnoty indexu naplňování maastrichtských kritérií. Konkrétně šlo o roky 1996, 1999 a 2000. Nejlépe na tom je v tomto směru Estonsko, kterému se to podařilo dokonce pětkrát, a to v letech 1995-98 a v roce 2001. Dobře si také vedla Litva (2002-2004) a Lotyšsko (2001-2002). Česká republika se však také objevuje mezi státy nejhůře hodnocenými z pohledu plnění maastrichtských kritérií, a to v letech 1995 a 1998, kdy úroveň IMK se pohybovala okolo hodnoty 0,70.

Obdobně jako Česká republika zaznamenávají nestabilní vývoj IMK i Polsko a Slovensko. Tyto země vykazovaly v porovnání s ostatními analyzovanými státy poměrně vysokou míru konvergence v roce 1995. Poté však dochází k postupnému zhoršování až do roku 1998, resp. 1999 v případě Slovenska. Nejhorších hodnot index naplňování maastrichtských kritérií nabývá na Slovensku v období let 1997-2000 (jeho hodnota nepřesahuje úroveň 0,70 bodů), k výraznému zlepšení potom dochází v posledních čtyřech letech zásluhou hospodářsko-politických opatření vedoucích k podstatnému snížení deficitu veřejných rozpočtů a proinvestiční politikou vedoucí k tlaku na snižování úrokových sazeb. V roce 2004 činí IMK slovenské ekonomiky 0,86, což je hned po roce 2002 druhá nejvyšší hodnota za celé desetileté analyzované období. I přes toto zlepšení je to v daném roce druhý nejhorší výsledek za Maďarskem. Stejně hodnoty v uvedeném roce dosáhlo i zmiňované Polsko. Průměrná hodnota IMK v letech 1995-2003 potom byla v této zemi 0,82. Nejlepších výsledků, co do plnění konvergenčních kritérií, docílila polská ekonomika v letech 2002 a 2003.

Teprve na místo šesté se, co do úspěšnosti naplňování konvergenčních kritérií pro vstup do EMU, řadí Slovinsko (průměrné IMK v letech 1995-2004 je 0,79), které je ekonomikou z uvedené skupiny nejrozvinutější. Tabulka 7 však vypovídá také o tom, že slovinská ekonomika je jednou z mála, které se v průběhu celého sledovaného období dařilo vylepšovat index naplňování maastrichtských kritérií, bez jakýchkoliv výrazných či méně výrazných zhoršení jeho vývoje. Největším problémem je přitom pro Slovinsko splnit kritérium týkající se dlouhodobých nominálních úrokových sazeb a míry inflace. Patrný je však velmi výrazné zlepšení u obou ukazatelů mezi roky 1995-2004, což se koneckonců projevilo v již zmíněném postupném růstu hodnoty IMK. Naopak žádné závažnější problémy nemá s plněním kritérií fiskálních. V roce vykazovala IMK ve výši 0,96, což ji řadí vedle Litvy, Estonska a Česka ke státům, které se nejlépe vypořádaly s plněním maastrichtských konvergenčních kritérií.

Závěr

Cílem tohoto příspěvku bylo zhodnotit připravenost vybraných nových členských států Evropské unie začlenit se do eurozóny a na základě tohoto odvinout úvahy o perspektivách jejich vstupu do EMU. Konkrétně se jedná o 8 z 10 nových členských států Unie, které byly před rokem součástí tzv. východního bloku. Tyto státy se tak musely před svým vstupem do EU vypořádat nejen s podmínkami, které si Unie pro kandidátské země stanovila v podobě tzv. kodaňských kritérií, ale také s transformací jejich ekonomik a přechodem od centrálně plánovaného ekonomického systému k systému tržnímu. I přes velkou snahu těchto zemí

v minulých letech, co nejdříve dohnat zaostávání v ekonomické úrovni oproti Evropské unii, je tento proces velmi pozvolný a i v současnosti přetrvávají mezi nimi a EU výrazné rozdíly, což do značné míry komplikuje v mnoha směrech jejich postavení v rámci jednotného vnitřního trhu.

Všechny státy zároveň dlouho před svým vstupem do Evropské unie deklarovaly svoji snahu stát se dříve či později členy Evropské hospodářské a měnové unie a zavést společnou měnu euro. To, že se bude z jejich pohledu jednat o daleko složitější operaci než v případě začlenění do jednotného vnitřního trhu je neoddiskutovatelné. Společná měna a EMU v sobě skrývá spoustu výhod či přínosů pro všechny ekonomické subjekty působící v rámci jednotlivých členských zemí EMU, nicméně zároveň představuje i značná rizika, ať už makroekonomického či mikroekonomického charakteru. Daná rizika především souvisí s nepřipraveností země zavést společnou měnu a převzít závazky vyplývající z členství v eurozóně.

V okamžiku, kdy dojde k přijetí jednotné měny, ztratí země svou autonomní monetární politiku a pohyblivý kurz své měny, což jsou dva důležité mechanismy zmírňování celé řady ekonomických nerovnováh se kterými se ekonomiky v průběhu transformace potýkají. Od neuváženého přijetí eura dokonce odrazovala kandidátské země i Evropská komise ve svých Pravidelných zprávách v roce 1999 a 2000. Ve zprávě z roku 1999 se tak uvádí: „Snahy o předčasné přijetí eura (tzn. před tím, než tyto ekonomiky dosáhnou vysokého stupně konvergence) mohou být pro uchazeče škodlivé a je třeba od nich odradit.“ (Evropská komise, 1999). V Souhrnném dokumentu z roku 2000 se dále doporučuje: „V předstupním procesu¹⁸⁵ by se kandidátské země měly soustředit primárně na strukturální a ekonomické reformy za současného rozvíjení své administrativní kapacity. Účast v eurozóně může být pouze konečným krokem, ve kterém se naplní a dovrší dlouhodobý a úspěšný proces integrace s EU“ (Evropská komise, 2000).

Přestože od doby, kdy výše uvedená doporučení Evropská komise formulovala, uběhlo několik let, nelze je brát ani v současnosti na lehkou váhu. Proto by měly být v rámci rozhodování o přistoupení k EMU brány v úvahu nejen známa konvergenční kritéria pro vstup EMU vymezená Smlouvou o Evropské unii, ale především celková ekonomická situace v dané zemi, jakož i s tímto související hospodářsko-politické cíle. Zásadní dlouhodobý cíl za jehož naplněním by měly dané země směřovat je posílení jejich ekonomické pozice a konkurenceschopnosti v rámci jednotného vnitřního trhu Evropské unie a s tím související růst životní úrovně. Vzhledem k výše uvedenému se zdá, že tento cíl by mohl být v konfliktu se snahou co nejdříve vstoupit do eurozóny.

Skutečnost je však v těchto státech jiná. Jejich politická reprezentace bere členství v eurozóně vesměs za velice prestižní záležitost a tato se tak často stává vděčným tématem předvolebních kampaní bez ohledu na hodnocení širších souvislostí tohoto kroku. Prioritní záležitosti a stěžejní ekonomickou otázkou v těchto státech se stává plnění uvedených maastrichtských kritérií, s tím co možná nejdřívější vstup do ERM2, zatímco stranou zůstává nutnost sblížení především tzv. reálných ekonomických ukazatelů vyjadřující ekonomickou vyspělost a konkurenceschopnost ekonomiky.

Nejlépe připravenými zeměmi z hlediska plnění maastrichtských kritérií se jeví pobaltské státy. Tyto vždy usilovaly o co nejdřívější vstup do EMU, v současnosti jsou všichni členy ERM2 a proklamují, že svoji snahu završí v roce 2006, resp. 2007. Tyto země jsou však také zároveň zeměmi s nízkou ekonomickou úrovní. Především to platí o Litvě a Lotyšsku, což jsou dvě nejhudší členské státy EU vůbec. Tato skutečnost příliš nepodporuje

¹⁸⁵ Rozumí se předstupní proces do Evropské unie.

myšlenku rychlého zavedení eura, a to i přesto, že tempo konvergence ekonomické úrovně těchto zemí k EMU je relativně rychlé. Právě zavedení společné měny totiž může, jak již bylo zmíněno, konvergenční proces výrazně zpomalit a posílit tak negativní dopady jednotného vnitřního trhu Unie.

Další zemí, která v současné době je již součástí kurzového mechanismu ERM2 je Slovinsko. Slovinsko je v rámci analyzované skupiny nejrozvinutější ekonomikou. Konvergenční proces je však výrazně pomalejší než u pobaltských států. Také v plnění maastrichtských kritérií udělalo v minulosti výrazný pokrok a v posledních dvou letech se v tomto směru řadí mezi nejlepší. Je tak možné konstatovat, že právě Slovinsko je v roce 2005 nejlépe připravenou ekonomikou na začlenění do eurozóny.

Na rozdíl od všech zbývajících kandidátských zemí na vstup do EMU, byla Česká republika ohledně rychlého zavedení eura poněkud zdrženlivější. Snad v tomto směru sehrál svou roli negativní vývoj ve fiskální oblasti v podobě po dlouhou dobu přetrvávajících hlubokých rozpočtových deficitů. V souvislosti se vstupem ČR do eurozóny se nejčastěji v minulosti hovořilo o letech 2008-2010. V minulém roce byla zpracována společná strategie ČNB a Ministerstva financí ohledně zavedení společné měny euro, která jako finální rok označuje rok 2010. Zároveň však představitelé vlády a ČNB uvádějí, že ani tento rok nemusí být konečný a zdůrazňují, že prioritu spatřují v důkladné připravenosti české ekonomiky na rizika, které z členství v EMU vyplývají. Tento přístup lze považovat za správný, především vzhledem k pomalé reálné konvergenci české ekonomiky k ekonomice eurozóny. Zároveň je však nutno zdůraznit, že Česká republika, jak potvrdila tato analýza, patří v současnosti k nejlépe připraveným zemím na vstup do EMU,

Ostatní státy, kterými jsou Maďarsko, Polsko a Slovensko, se řadí ohledně svých ambicí na členství v EMU k pobaltským zemím. Především Maďarsko před svým vstupem do EU se natajilo svými ambicemi zavést jednotnou měnu již v roce 2006. Dnes je zřejmé, že maďarská ekonomiky se svými problémy, je nejméně připravenou na svůj vstup do EMU z celé osmičky zemí. Patří sice k ekonomikám, které vykazují největší míru reálné konvergence, avšak tato probíhá velmi pomalým tempem. Co se týče plnění maastrichtských kritérií a pokroku v tomto směru je situace v Maďarsku mnohém horší. Od roku 2000 totiž permanentně dochází ke vzdalování od těchto kritérií. Lze tedy předpokládat, že i přes značné úsilí maďarských politiků začlenit Maďarsko do struktury EMU, se tak rozhodně před rokem 2010 nestane. Poněkud lépe z dané analýzy vyšly Polsko se Slovenskem. Ovšem i ony v plnění maastrichtských kritérií v uplynulých deseti letech zaostávají za těmi nejlepšími. Předčasným zavedením eura a s tím související nutností plnit konvergenční kritéria a vstoupit do kurzového režimu ERM2, by zřejmě utlumily své relativně vysoké tempo odstraňování rozdílů v ekonomické úrovni vůči EMU, což by mohlo z dlouhodobého hlediska zkomplikovat jejich konkurenceschopnost nejen v rámci EMU, ale také Evropské unie.

Literatura:

- [1] JONÁŠ, J.: *Ekonomická transformace v České republice – makroekonomický vývoj a hospodářská politika*. 1. vyd. Praha: Management Press, 1997. ISBN 80-85943-22-0.
- [2] KOLEKTIV AUTORŮ: *Studie o sociálních a ekonomických dopadech vstupu do EU (Šance a rizika)*. Praha, 2001. Url: <http://www.vlada.cz/1250/vrk/vrk.htm>.

- [3] KOLEKTIV AUTORŮ: *Ekonomické a sociálne svislosti vstupu SR do EU – prínosy a rizika*. Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky Slovenskej akademie vied, 2002. ISBN 80-7144-122-8.
- [4] LEBIEDZIK, M. Výkonnost ekonomiky České republiky a její význam v procesu začleňování do EU. In *Sborník z mezinárodní vědecké konference „Česká ekonomika 2000 očekávání – skutečnosti – perspektivy“*. Karviná. OPF-SU Karviná. 2000. ISBN 80-7248-059-6.
- [5] LEBIEDZIK, M., NEZVAL, P. Země střední Evropy na prahu Evropské unie. *Acta oeconomica No 7*. Ekf UMB, Banská Bystrica, 2002. ISBN 80-8055-592-3. s.61-66.
- [6] NEZVAL, P. Přibližování České republiky k Evropské unii. *Acta Academica Karviniensis*, č.1, ročník 1. Karviná: OPF SU, 1999. ISSN 1212-415X. s. 185-197.
- [7] Eurostat, statistické úřady jednotlivých zemí.

Kontakt

Ing. Marian Lebiedzik, Ph.D.
Slezská univerzita v Opavě
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Univerzitní náměstí 1934/3
733 40 Karviná
ČESKÁ REPUBLIKA
E-mail:lebiedzik@opf.slu.cz

**MOSLIMSKÁ KOMUNITA A POLITICKÉ PROSTREDIE KRAJÍN
EURÓPSKEJ ÚNIE.**

Štúdia bola spracovaná v rámci riešenia projektu VEGA č. G 164/05 – Bezpečnostné riziká v medzinárodných vzťahoch na počiatku 21. storočia. FMV EU Bratislava

Priťahovalectvo, resp. imigrácia do krajín Európskej únie sa dnes stáva veľmi komplikovaným a rozsiahlym problémom a veľmi dôležitou politickou otázkou. Jednak z hľadiska medzinárodných vzťahov a formovania spoločnej migračnej politiky v krajinách Európskej únie, ale čo je v súčasnosti ešte aktuálnejší problém, je vplyv tohto fenoménu na politické prostredie a tým aj na politickú stabilitu vo vnútri jednotlivých západoeurópskych krajín. Na politickú scénu a do politického života prenikajú a nachádzajú živnú pôdu problémy nacionalizmu. S postupujúcou integráciou nestráca táto kategória na význame, práve naopak. Snahou po určitej európskej jednote sa do popredia čím ďalej tým viac kladie dôraz na národný štát. Na politickej scéne nachádzajú pomerne silné miesto xenofóbia, rasizmus, fanatizmus, ktoré s nacionalizmom veľmi úzko súvisia.

V západoeurópskych krajinách, ktoré bývali kedysi metropolami rozsiahlych koloniálnych impérií – vo Veľkej Británii, vo Francúzsku, v Holandsku, v Španielsku, ale aj v Taliansku, žijú dnes milióny prisťahovalcov z bývalých dŕžav.¹⁸⁶Vo väčších mestách menovaných krajín tak fakticky vznikli multietnické spoločnosti

¹⁸⁶ Podiel cudzincov v jednotlivých európskych krajinách na celkovom počte populácie a podiel moslimov (v percentách):

Krajina	Cudzinci	Moslimovia
Belgicko	8,8	3,5
Dánsko	4,9	3,0
Fínsko	1,7	
Francúzsko	5,6	8,3
Holandsko	4,1	5,5
Írsko	3,1	0,5
Luxembursko	36,0	1,4
Nemecko	8,9	4,9
Nórsko	4,0	
Portugalsko	1,9	0,4
Rakúsko	9,2	4,2
Španielsko	2,0	2,4
Švajčiarsko	19,2	4,3
Švédsko	5,5	3,9
Taliansko	2,2	1,0
Veľká Británia	3,8	3,1

Zdroj: World Development Indicators 2002. World Bank, s. 372. Graphic News, Pravda TASR. Uvedené údaje sú iba relatívne, vzhľadom na nelegálnu migráciu.

Najaktuálnejším problémom, ktorý vplýva na dianie v súčasnej Európe je teda fakt, že v rokoch 1950 – 2000 sa v Európe zvýšil podiel moslimského obyvateľstva na celkovom počte obyvateľov z 1 percenta na 3 percenta a ich množstvo kolíše podľa rôznych údajov od 14 do 20 miliónov ľudí. Predpokladá sa, že moslimovia by mohli v budúcnosti, vzhľadom na prirodzenú natalitu, tvoriť jednu tretinu, alebo dokonca až polovicu európskeho obyvateľstva. V najbližšom období Európu teda očakáva korekcia identity. Francúzi, Nemci, Angličania, severná Európa, ale i Taliani a tiež krajiny, ktoré sa stali členmi Európskej únie po 1.máji 2004, medzi nimi teda krajiny V4, si postupne uvedomujú, že islamská tradícia sa stáva organickou a preto aj legitímnou súčasťou európskeho politického života a európskej kultúry. Obyvateľmi kontinentu sú milióny moslimov, ktorí napriek tomu, že sa snažia zaradiť do európskej tradície, uchovávajú si svoju konfesijnú identitu a kultúru.

A to je najväčší problém súčasnej vnútornej politiky v jednotlivých krajinách Európy. V rámci problémov s imigráciou sa riešia všetky problémy, ktoré súvisia s integráciou prisťahovalcov do väčšinovej spoločnosti. Imigranti sú naďalej pripútaní k svojej pôvodnej spoločnosti a k svojej národnej a etnickej kultúre. Zároveň ale ovplyvňujú a majú dosah na politiku krajiny, ktorá ich prijala, postupne ovplyvňujú občiansky a ekonomický život, formulujú svoje ekonomické a politické požiadavky a tým celý politický život príslušnej krajiny.

V súčasnosti najviac ťažkostí a problémov v európskych krajinách, okrem rastúceho počtu novo prichádzajúcich imigrantov, spôsobujú potomkovia, t.j. druhé pokolenie imigrantov, ktorí sa narodili v prijímajúcom štáte a nepoznajú podmienky a spôsob života v krajinách pôvodu svojich rodičov. Ich socializačný proces je protirečivý v tom, že obsahuje zároveň domácu etnickú kultúru, náboženstvo a zvyky rodičov, ale aj kultúru a obyčaje európskeho štátu v ktorom sa narodili a boli vychovaní, resp. v ktorom žijú. Títo hodnotia predovšetkým svoje sociálne postavenie a podmienky v reláciach, ktoré zodpovedajú zvyšku obyvateľstva danej krajiny. Dostávajú sa do rozporu súvisiaceho s etnickými vplyvmi svojich rodičov, ktoré vnímajú pejoratívne a snažia sa o ich elimináciu aj v náboženskej sfére, ktorá očistená od etnicity rodičov by sa v budúcnosti mohla stať základom budovania novej identity európskych moslimov. Táto skupina teda postupne vníma a reaguje na liberálnu rétoriku demokracie, ľudských práv, občianskej spoločnosti a tiež na práva žien. Moslimovia rešpektujú tzv. „západne hodnoty“ ako rovnosť, sloboda slova, tolerancia, nenásilné riešenie sporov a úctu k väčšinovým rozhodnutiam. Najväčšie problémy ale spôsobuje rovnosť pohlaví a to najmä preto, že práve v tomto smere moslimské dievčatá v západnej Európe vyvíjajú najväčší tlak na svoje rodinné islamské komunity.

V súvislosti s uvedenými skutočnosťami sa v literatúre, ale aj vo verejných diskusiách začína objavovať a diskutovať už otázka, či je možné spojiť islam s európskymi hodnotami, s európskou identitou a či členovia moslimskej menšiny môžu byť lojálnymi občanmi Európy. Mnohí ľudia poukazujú na skutočnosť, že iba málo moslimských spoločností je demokratických a dospievajú k názoru, že islam musí byť vo svojej podstate nedemokratický. Poukazujú tiež na moslimskú rétoriku prekypujúcu nenávisťou voči Západu a usudzujú, že moslimovia nemôžu byť dobrými občanmi západných demokracii. Pri diskusiách o uvedenej otázke sa objavuje koncepcia tzv. európskeho islamu, ktorý možno označiť tiež pojmom euroislam. Ide o pojem pomerne mladý, málo známy, má doposiaľ teoretický charakter s neostrými a nejasnými kontúrami. Niektorí ho interpretujú ako postupnú islamizáciu Európy, iní v ňom vidia západné sprisahanie proti islamu s cieľom jeho postupnej exterminácie. Zaznieva veľmi veľa výhrad jednak zo strany moslimov, ale aj zo strany Európanov. V podstate ide o konštrukciu teoreticko- ideologickú, ktorá hovorí o teoretickej možnosti vytvorenia, resp. zasadenia európskej identity medzi moslimov žijúcich na teritóriu európskych štátov, čím by sa z nich mohli stať uvedomelí a spokojní občania týchto krajín. Myšlienka európskeho islamu nie je iba výsledkom úvah a želaní západoeurópskych liberálov. Po koexistencii islamu s európskymi spoločenskými a kultúrnymi tradíciami a trendmi volajú aj poprední moslimskí intelektuáli. Bassam Tibi z univerzity v Göttingene hovorí, že na to, aby sa európski moslimovia mohli zapojiť do európskej spoločnosti, budú musieť zladit' islam s náboženským a politickým pluralizmom, zásadou odluky cirkvi od štátu a uznávaním ľudských práv jednotlivca. Z uvedeného vyplýva, že európsky islam je už dnes očividne v rozpore s niektorými aspektami toho islamu, s ktorým imigranti do Európy pricestovali.

Uvedený pojem sa zrodil v súvislosti s otázkami, ktoré znepokojujú islamských imigrantov – či môže moslim žiť natrvalo v krajine, ktorá sa nenachádza pod zvrchovanou nadvládou moslimov, či moslim môže byť lojálny voči nemoslimskej vláde príslušnej krajiny a tiež otázka, či možno dať do súladu islam s európskou súčasnosťou? Prvé dve otázky sú v podstate vyriešené tým, že uvedené problémy nepatria do Európy. Demokracia je garantom slobody vyznania a voľnosti praktizovania náboženstva. Moslimovia teda môžu byť dobrými občanmi európskych krajín a nie je to evidentne v rozpore s ich náboženstvom.

Odpoveď na tretiu otázku je veľmi zložitá. Napriek tomu tu existuje možnosť interpretácie islamu, ktorá bez úpravy posvätných textov, bude prispôbená súčasnosti, resp. modernosti. Ak sa podarí vyhnúť doslovnému a strnulému výkladu, bolo by možné dať islam a jeho hodnoty do súladu s takými kategóriami ako je sekularizácia, tolerancia, dodržiavanie

práv človeka, pluralizmus a demokracia. V takomto prípade sa možno vyhnúť kategóriám etnickým a sektárskym a dostať sa k pojmu univerzálneho islamu, ktorý nebude v rozpore so súčasnosťou a umožní moslimom zachovávať a ďalej rozvíjať ich náboženskú a kultúrnu identitu. Švajčiarsky akademik Tarík Ramadán píše, že zakladanie islamských komunit v Európe je príležitosťou k vytvoreniu nového, odlišného druhu islamu. Tradičné islamské učenie rozdeľuje svet na dva priestory – Dom islamu a Dom vojny. T. Ramadán navrhuje novú kategóriu – Dom veriacich, platnú pre pluralitnú spoločnosť, kde by moslimovia mohli vyznávať svoju vieru, ale zároveň sa mohli plne podieľať na všetkých ostatných formách života svojho nového prostredia.¹⁸⁷ Európska moslimská komunita nestojí teda pred problémom voľby medzi štátom a náboženstvom. Identitu európskych moslimov tak možno vnímať ako konzekvenciu identity európskej.

Frustrácia vyvolaná pocitom odvrhnutia, resp. neprijatia a tiež pocit diskriminácie z dôvodu kultúrnej a náboženskej odlišnosti, horších pracovných príležitosti a horšej životnej úrovne – to sú vo všeobecnosti najčastejšie príčiny nespokojnosti a rasových nepokojov, ale aj nepriateľských postojov väčšiny spoločnosti proti imigrácii a moslimskej menšine v európskych krajinách. Moslimská menšina nachádzajúca sa na okraji sociálneho, hospodárskeho a aj politického záujmu, môže viesť pri hľadaní vlastnej identity a dôstojnosti jej príslušníkov k prináležitosti ku krajným, extrémistickým a fundamentalistickým hnutiam, ako ku kľúčovej determinácii identity. Islamské organizácie s pevným sociálnym zázemím napríklad vo Francúzsku, ale aj v iných európskych krajinách, získavajú svojich prívržencov zo sociálne a kultúrne defavorizovaného prostredia. Frustrácia, pocit odcudzenia a ľahostajnosti, môžu byť prekonávané a posväcované náboženským ideálom, ktorému je daný apokalyptický zmysel. Sociálne dopady a nerovnosť, vedú istú časť mládeže k reislamizácii, ktorú zažívajú ako radikálny obrat vo svojom živote, ktorý môže mať až podobu terorizmu. Ak to všetko konfrontujeme so súčasnou realitou, medzi teroristami sú osoby, ktoré sa narodili na Západe a tiež osoby, ktoré konvertovali na islam. Fundamentalistami sa nestali kvôli otázke Palestíny, alebo Iraku, ako je to často interpretované, ale preto lebo sa cítili vylúčení zo západnej spoločnosti. Západní islamskí teroristi nie sú militantnou avantgardou moslimskej komunity. Predstavujú skôr stratenú generáciu vzdialenú od tradičných kultúr a frustrovanú západnou spoločnosťou, ktorá

¹⁸⁷ K uvedenému problému pozri bližšie: RAMADAN, T.: Europeization of Islam or Islamization of Europe? In: Islam, Europe's Second Religion. The News Social, Cultural and Political Language, CSIS. London 2002. Treba ale poukázať na to, že T. Ramadán je vnukom Hasana-al-Banna a verejne a pochvalne sa vyjadroval o islamských teroristoch a schvaľoval teroristické akcie. D. E. Streusand sa v jednom článku vyjadruje v tom zmysle, že európsky islam nie je nič iné, iba „trójsky kôň“ islamského totalitarizmu a myšlienka európskeho islamu nie je nič iné ako púhy klam.

nenaplnia ich očakávania. V každom prípade, i keď na obidvoch stranách panuje nedôvera, že evolučný vývoj je možný, môžeme konštatovať, že Európe nehrozí islamizácia a strata európskej identity.

Záverom možno upozorniť na fakt, že imigranti predstavujú pre väčšinu obyvateľstva Európskej únie určitú hrozbu. Na jednej strane je tu požiadavka tolerancie, ktorú zo strany majoritnej spoločnosti vyžadujú imigranti, ktorí ale svojim chovaním často vytvárajú v Európanoch pocit nepriateľstva. Teda hodnoty, vzory chovania, náboženstvo alebo stravovacie návyky prispievajú k vytváraniu nedobrych vzťahov, ktoré vedú k nárastu nacionalizmu a rasizmu. Na druhej strane Európania trpia pocitom nedostatku tolerancie od imigrantov, ktorí toleranciu vyžadujú, ale zároveň nie sú ochotní rešpektovať ideu integrácie do spoločnosti, v ktorej sa nachádzajú. Akým smerom sa bude vyvíjať moslimská menšina a jej identita v Európe a aký to bude mať vplyv na politický vývoj a vnútornú stabilitu v jednotlivých krajinách, či to bude radikalizácia, marginalizácia, alebo integrácia, závisí nielen od samotných vyznávačov islamu, ale aj od praktickej politiky jednotlivých krajín Európy.

Literatúra

AGAFONOVÁ, M.: Etické dimenzie tolerancie a intolerancie v integračných procesoch Európy a miesto Slovenska v nich. In: Európa medzi identitou a integritou. Prešov 2002, s. 204 – 212.

ARMESTO, F., F.: Millennium. Oxford 1995.

ANGENENDT, S.: Deutsche Migrationspolitik im neuen Europa. Opladen 1997.

BARŠA, P.: Západ a islamismus. Střet civilizací, nebo dialog kultur? Brno 2001.

BAUMAN, Z.: Úvahy o postmoderní době. Praha 1995.

BEHNKE, A.: The Message or the Messenger? Reflection on the Role of Security Experts and the Securitization of Political Issues in Cooperation and Conflict: Nordic Journal of International Studies, vol. 35, no. 1, 2000, s. 89-105.

BRIŠKA, F.: Problém európskej identity a európsky duch. In: Európa medzi identitou a integritou. Prešov 2002, s. 54 -61.

CESARI, J.: Musulmans et républicains. Les jeunes, l' islam et la France. Bruxelles 1998.

DUDINSKÁ, I.: Prejavy tolerancie a intolerancie. In: Človek v súradniciach multidimenzionálnej spoločnosti. Prešov 2001. s. 69 – 74.

GOŇCOVÁ, M.: Evropa bez identity? In: Evropanství a národní identita. Brno 2000.

- HUNTINGTON, S.,P.: The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order. New York 1996 (česky: Střet civilizací, Praha 2001).
- KOZIAK, T.: Niektoré aspekty postkomunistickej skúsenosti: fenomén nacionalizmu a reakcia západu. In: Politické vedy, roč. IV., č. 3/2001, Banská Bystrica 2001.
- KRASNER, S. D.: Sovereignty. In: Foreign Policy. January / February 2001.
- LEBON, A.: L` immigration en France. Ronsard 2002.
- MACHALOVÁ, T.: Proč existuje rasismus v moderní společnosti. In: Európa medzi identitou a integritou. Prešov 2002, s. 221 – 230.
- MURAD, S.: Nástin problematiky konsolidace demokracie v České republice a otázka azylu. In: II. Kongres českých politologů. Praha 2003.
- NIESSEN, J.: Rozmanitost a soudržnost. Nové úkoly v oblasti integrace imigrantů a menšin. Frýdek – Místek 2000.
- PAREKH, B.: Ohrožuje islám demokracii? In: www.project-syndicate.org
- RAMADAN, T.: Europeization of Islam or Islamization of Europe? In: Islam, Europe's Second Religion. The News Social, Cultural and Political Language, CSIS. London 2002.
- STÖSS, R.: Die extreme Rechte in der Bundesrepublik – Ursachen – Gegenmaßnahmen. Opladen 1998.
- SULMICKA, M.: Trendy we współczesnych migracjach międzynarodowych. In: Studia i prace – zeszyt naukowy 6. Kolegium Ekonomiczno – Społeczne. Szkoła Główna Handlowa. Warszawa 2004, s. 93-112.
- TODD, E.: Après l'Empire; Essai sur la décompositioin du système américain. Paris 2002.
- WERBNER, P.: (eds.) The Politics of Multiculturalism in the New Europe. London 1997.

Úlohou Európskeho hospodárskeho spoločenstva už pri jeho založení bolo zabezpečiť rovnomerný ekonomický rozvoj všetkých členských štátov a jednotlivých regiónov. Hospodársky rozvoj sa mal zabezpečiť liberalizáciou obchodu, vytvorením colnej únie medzi členskými štátmi EHS. Voľný obchod podporoval výrobu a rozvoj v štátoch integrovaných v rámci ES a neskôr EÚ. Bohaté časti dnešnej Európskej únie sa však rozvíjali rýchlejšie než jej chudobné časti.

V roku 1985 vtedajšie Európske spoločenstvo uskutočnilo analýzu zblížovania ekonomickej úrovne jednotlivých regiónov ES a prišli k nelichotivému záveru, že disparity v dosiahnutej úrovni ekonomického rozvoja sa nezmenšujú, naopak ale zväčšujú. Postupne sa zvyšovali výdavky zo spoločného rozpočtu EÚ na kohéznú politiku. Začiatkom 90. rokov 20. storočia dosahovali výdavky na zblížovanie ekonomickej úrovne asi 14% z celkových výdavkov rozpočtu ES. V súčasnosti výdavky na vyrovnanie ekonomických rozdielov predstavujú asi 36% z celkových výdavkov Únie. Regionálna politika EÚ – jej ciele, financovanie a nástroje prechádzajú v procese rozširovania a prehĺbovania Európskej únie zmenami, ktoré majú viesť k štrukturálnym zmenám a rýchlejšie kvalitatívnemu rozvoju zaostalejších regiónov EÚ, ktorých je v súčasnosti 278. Rozšírením Európskej únie 1. mája 2005 došlo k „schudobneniu“ Únie ako takej, pretože pristúpili krajiny, ktoré sú v priemere chudobnejšie než členské štáty EÚ 15.

Po rozšírení Európskej únie sa značne zvýšil počet regiónov, ktoré nedosahujú úroveň 75% priemeru príjmu HPD p.c. . 92% obyvateľov nových členských štátov žije v takýchto chudobných regiónoch. Až 61% obyvateľov nových členských štátov žije v regiónoch, kde príjem na hlavu je nižší než 50% priemeru EÚ. V starých členských krajinách sa nachádza iba 32 regiónov, ktoré sa radia k tzv. chudobným a žije v nich asi 140 obyvateľstva. Najbohatším regiónom je Centrálny Londýn, ktorý dosahuje úroveň 315 % priemeru EÚ.¹⁸⁸ Až 37 regiónov prekročilo hranicu 125%. Z regiónov, ktoré sa nachádzajú v nových členských štátoch sem patrí iba Praha so 153%. K najchudobnejším regiónom EÚ patria práve tie, ktoré sa nachádzajú na území nových členských štátov a nedosahujú ani 40%

¹⁸⁸ Kollárová, Z.: Podpora EÚ zdvihla úroveň regiónov Hospodárske noviny 8.2.2005

priemeru HDP p.c.. Sú to niektoré regióny v Poľsku, Maďarsku, patrí k nim aj východné Slovensko a Lotyšsko.

Najbohatšie a najchudobnejšie regióny Európskej únie

Najbohatšie regióny			Najchudobnejšie regióny		
1.	Centrálny Londýn	315%	1.	Lubieske (Poľsko)	32%
2.	Brusel	234%	2.	Podkarpacie (Poľsko)	33%
3.	Luxemburg	213%	3.	Warminsko – Mazurskie (Poľsko)	34%
4.	Hamburg	188%	4.	Podlaskie (Poľsko)	35%
5.	Ide de France	176%	5.	Swietokrzyskie (Poľsko)	36%
6.	Viedeň	174%	6.	Ezsak Magyarország (Maďarsko)	37%
7.	Berkshire, Buckinghamshire a Oxfordshire	162%	7.	Opolskie (Poľsko)	37%
8.	Provincia Autonoma Bolzano	160%	8.	Eszak – Alfold (Maďarsko)	38%
9.	Štokholm	158%	9.	Východné Slovensko	39%
10.	Obernayern	158%	10.	Lotyšsko	39%

Prameň: Eurostat

Regionálne politika Európskej únie na obdobie rokov 2007 – 2013 by mala byť zameraná na rozvoj infraštruktúry a regionálne dostupnosť, inovácie a znalostnú ekonomiku, ľudské zdroje a vzdelávanie. V otázkach o finančnej perspektívy na roky 2007 – 2013 však jednotlivé členské štáty viac sledujú svoje vlastné záujmy než harmonický rozvoj celej únie. Členské štáty Európskej únie majú zásadne rozdielne názory na financovanie chudobnejším regiónom. Bohaté štáty trvajú na tom, aby sa znížil rozpočet únie, čím by sa znížil aj objem finančných prostriedkov, ktoré prúdia do chudobných regiónov. Pokiaľ by prešiel návrh Veľkej Británie, zo štrukturálnych fondov by už nezískavali prostriedky napríklad Španielsko ani Portugalsko. Chudobnejšie štáty EÚ zastávajú názor, že by zaostalé regióny mali byť aj naďalej podporované zo spoločného rozpočtu únie. Nové členské štáty, ktoré pristúpili 1.5.2004, sú toho názoru, že im prislúcha hlavný diel z pomoci chudobnejším regiónom.

Európska komisia navrhuje 336 mld eur na rozpočtové obdobie 2007 – 2013 na regionálnu politiku. Z toho 79% by malo ísť na pomoc zaostalým regiónom, t.j. tým regiónom, ktoré nedosahujú ani 75% priemeru príjmu na hlavu v Európskej únii v parite kúpnej sily. 17% majú dostať ostatné regióny na podporu konkurencieschopnosti a 4% na podporu spolupráce medzi regiónmi. ¹⁸⁹

¹⁸⁹ Kollárová, Z.: Súboj členských krajín o eurofondy, Hospodárske noviny 25.5.2005

Európska komisia prijala na základe Tretej správy o ekonomickej a sociálnej kohézii v roku 2004 päť nových nariadení týkajúcich sa štrukturálnych fondov a kohézneho fondu. Finančné zdroje v rámci kohéznej politiky sa budú prideľovať v rámci troch nových prioritných cieľov štrukturálnej pomoci - konvergencia, konkurencieschopnosť a zamestnanosť, spolupráca.

Cieľ konvergencia – tento cieľ bude financovaný z Európskeho fondu regionálneho rozvoja, z Európskeho sociálneho fondu a z Kohézneho fondu. Prostriedky získajú chudobné regióny, ktoré nedosahujú ani 75% priemeru HDP p.c. Európskej únie Väčšina nových členských štátov bude mať nárok na čerpanie v rámci realizácie tohto cieľa. Na cieľ Konvergencia by v rokoch 2007 – 2013 malo ísť 264 mld eur, t.j. 78,54% výdavkov.

Cieľ Regionálna konkurencieschopnosť a zamestnanosť - cieľ bude financovaný z prostriedkov Európskeho fondu regionálneho rozvoja a z národných rozvojových programov zamestnanosti financovaných z Európskeho sociálneho fondu. Čerpať z tohto fondu budú môcť tie regióny, ktoré nespádajú pod cieľ Konvergencia. Na druhý cieľ Regionálnej politiky v nasledujúcom sedem ročnom období malo smerovať 57,9 mld eur, t.j. 17,22% výdavkov.

Cieľ Európska územná spolupráca - vychádza z iniciatívy INTERREG. Z Európskeho sociálneho fondu budú finančne podporované regióny, ktoré sa nachádzajú pozdĺž vnútrozemských a námorných vnútorných a niektorých vonkajších hraníc EÚ. Tento cieľ by mal v nasledujúcom rozpočtovom období absorbovať 13,2 mld eur, t.j. a Európska územná spolupráca by mala byť financovaná v rozsahu 3,94%.

Na regionálnu politiku by mala ísť v rozpočtovom období 2007 až 2013 suma výdavkov vo objeme 336,1 mld eur¹⁹⁰. Jedna tretina z tých zdrojov by mala smerovať do nových členských štátov únie, v ktorých väčšina regiónov patrí chudobným.

Každoročne by sa malo rokovať medzi predstaviteľmi členských štátov, Európskym parlamentom, Hospodárskym a sociálnym výborom s Výborom pre regióny o stratégii a prioritách regionálnej kohéznej politiky.

Regionálna politika sa bude financovať iba z troch fondov: Európskeho fondu regionálneho rozvoja, Európskeho sociálneho fondu a Kohézneho fondu. Na Kohézny fond sa budú vzťahovať rovnaké pravidlá ako na štrukturálne fondy.

V rozpočtovom období 2007 – 2013 by Slovensko malo uhradiť do spoločného rozpočtu cca 4 mld eur a malo by získať asi 10 mld eur. Slovensko by malo ročne

¹⁹⁰ Kollárová, Z.: tretina zdrojov pre nových členov únie, Hospodárske noviny 16.2. 2005

získať zo spoločného rozpočtu asi 3% HDP.¹⁹¹ Doteraz platila zásada, že príjmy zo spoločného rozpočtu by nemali presiahnuť 4% HDP. Z toho 75% by malo smerovať do rozvoja regiónov a ostatná časť finančných prostriedkov by mala ísť do poľnohospodárstva a na podporu vedy a výskumu. Na Slovensko vidieku žije nadpolovičná väčšina populácie s istým zjednodušením možno konštatovať, že práve na vidieku sú sústredené niektoré ekonomické sociálne problémy.

Regionálna politika Európskej únie by mala napomáhať spolu s národnými zdrojmi zmenu štruktúry ekonomiky tak, aby táto bola schopná efektívnejšie sa rozvíjať a rýchlejšie dobehnúť rozvinutejšie regióny. Regionálna politika EÚ podobne ako Spoločná poľnohospodárska politika je často podrobovaná ostrej kritike najmä zo strany tých štátov, ktoré sú donormi. Mnohí kritici súčasného mechanizmu rozdeľovania prostriedkov zo spoločného rozpočtu EÚ navrhujú nepodporovať tie regióny, ktoré nie sú z vlastných zdrojov a z vlastnej iniciatívy schopné zabezpečiť svoj efektívny rozvoj. Naopak navrhujú znížiť finančnú podporu týmto regiónom a takto usparené prostriedky predisponovať tým regiónom, ktoré sa úspešne rozvíjajú a tak podporiť rozvoj daného štátu, resp. Európskej únie ako takej. Čisto ekonomický pohľad na danú problematiku možno zvädza k takýmto záverom. Treba však brať do úvahy skutočnosť, že Európska únia v značnej miere sleduje nielen čisto ekonomické ciele, ale ekonomické ciele v ich širšom sociálno – ekonomickom kontexte, keď podporuje ekonomické aktivity v tých oblastiach, ktoré nie sú atraktívne pre podnikateľské aktivity z najrôznejších dôvodov. Otázna však zostáva miera efektívnosti využitia prostriedkov zo štrukturálnych fondov a z Kohézneho fondu, ktorá by mohla byť kvantifikovaná presnejšími kritériami ich využitia a tým i úspešnosti vyrovnávania ekonomických disparít jednotlivých najmä zaostalých regiónov Európskej únie.

Použitá literatúra:

1. Redor, D.: *Intégration européenne*, Hachette, Paris, ISBN 2 – 01 – 14 – 5280 - 5
2. Favaque, E. - Lagadec, G.: *Intégration économique européenne*, De Boeck Université, Paris, ISBN 2 – 8041 – 3952 – 2
3. *Hospodárske noviny*, ročník 2000 – 2005
4. *Hospodárske noviny*, ročník 2000 – 2005
5. *Trend*, ročník 2000 – 2005

Kontakt: prof. Ing. Ľudmila Lipková, CSc.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
lipkova@euba.sk

¹⁹¹ Jančík, L.: Prídu miliardy z nového rozpočtu únie

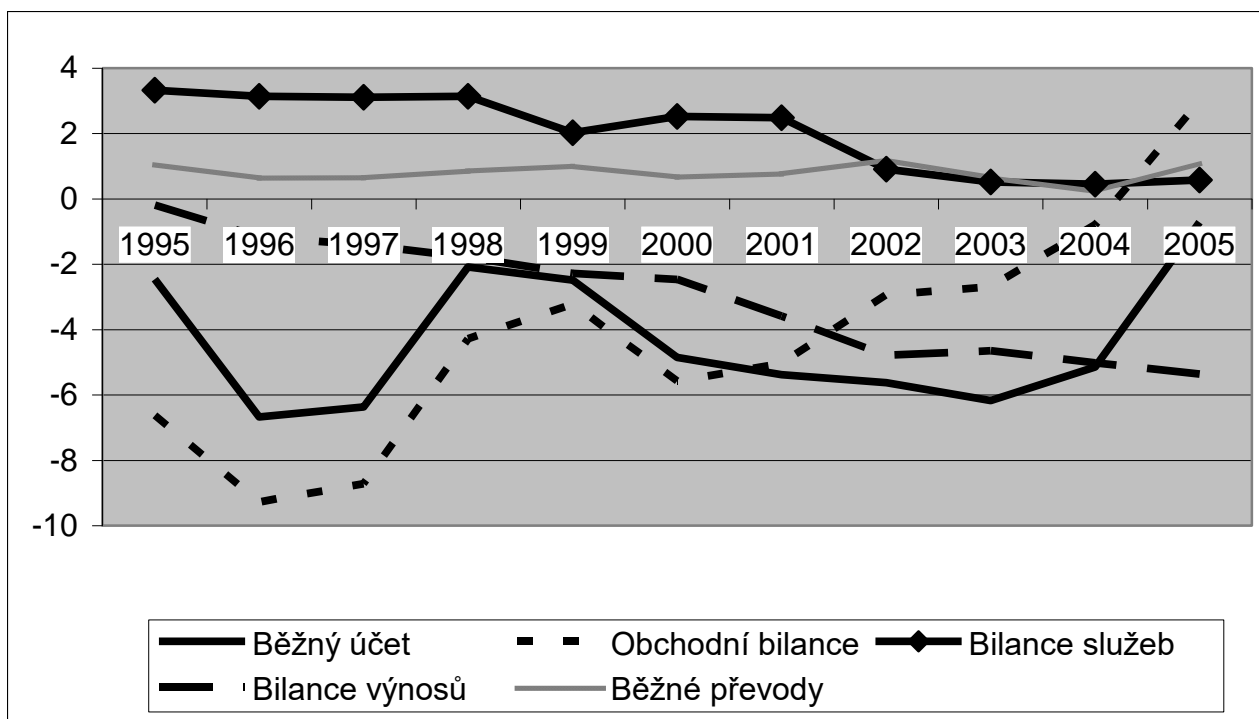
1. Vývoj běžného účtu platební bilance

Bilance na běžném účtu poskytuje důležité informace o celkové poptávce po exportu a importu a tudíž i o možném vývoji hospodářského cyklu, hospodářské politiky i budoucího měnového kurzu. Běžný účet zachycuje toky zboží (obchodní bilance), služeb (bilance služeb), výnosů (bilance výnosů) a jednostranných transferů (běžné převody). Graf 1 zachycuje vývoj jednotlivých částí běžného účtu za posledních 10 let (v roce 2005 jsou zprůměrnovány pouze první dvě čtvrtletí). Z grafu lze vyčíst trendy, kterými se dílčí kategorie platební bilance vyvíjí. Razantní nárůst lze pozorovat u obchodní bilance a to především v posledním roce. Naopak největšího propadu zaznamenala bilance výnosů a to především bilance výnosů, ale i bilance služeb. Celkově však můžeme říci, že běžný účet platební bilance „táhne“ obchodní bilanci směrem vzhůru k menším deficitním výsledkům.

Obdobných výsledků dosahují i ostatní tranzitivní ekonomiky, jež vstoupili do Evropské unie společně s Českou republikou. Nejlepších výsledků však dosahuje právě Česká republika následována Polskem a Slovenskem.¹⁹²

Graf 1: Jednotlivé položky běžného účtu PB jako procento HDP

¹⁹² Viz: Hlaváček, Lokaj (2005): Analýza běžného účtu platební bilance 10 nových členských zemí EU (Sborník z konference: Hospodářská politika nových členských zemí EU – Ostrava 2005)



Zdroj: ČNB (2005), vlastní výpočty

Rostoucím „problémem“ nejen České republiky je pokračující prohlubování deficitu na bilanci výnosů, z důvodu odlivu dividend a zisků. Tento deficit se bude v budoucnu velmi pravděpodobně stále prohlubovat a je proto důležité, aby tento schodek byl kryt přebytkem obchodní bilance.

2. Dopad vstupu do EU na BÚ PB ČR

Příspěvek je zaměřen pouze na zahraniční obchod (respektive obchodní bilanci) České republiky. Zahraniční obchod byl v prvním roce po vstupu České republiky do Evropské unie (květen 2004 až duben 2005) v porovnání se stejným obdobím před vstupem České republiky do EU (květen 2003 až duben 2004) provázen některými změnami, které souvisely se zapojením do rozšířeného trhu Evropské unie. Českým firmám se zvětšil vnitřní trh a podstatně se změnil podmínky pro obchodování. Padly některé celní bariéry, byly odstraněny překážky při překročení hranic v rámci Evropské unie a snížily se transakční náklady. Zároveň se výrazně projevila rostoucí výkonnost českého průmyslu, který je do značné míry orientován na export. Nejvyšších nárůstů exportu dosáhly zejména podniky zahraničních vlastníků – což prokazuje vliv přímých zahraničních investic, které do ČR plynou již delší časové období. Tyto zmíněné skutečnosti se pozitivně projevily ve výsledcích českého zahraničního obchodu. O tom svědčí dosažená tempa růstu vývozu i dovozu, výrazné zlepšení obchodní bilance, posuny v teritoriální i zbožové struktuře zahraničního obchodu.

2.1 Teritoriální struktura

Teritoriální strukturu českého vývozu i dovozu a celkovou obchodní bilanci s jednotlivými teritoriálními uskupeními znázorňuje tabulka 1. Lze konstatovat, že po vstupu do EU nedošlo k výrazným změnám. Celková bilance zahraničního obchodu se zvýšila v porovnání s rokem 2004 o 2,7 procenta. Významného zvýšení dosáhli pouze teritoriální skupiny: Evropské státy s tranzitivní ekonomikou a Společenství nezávislých států (zvýrazněny šedou barvou v tabulce). Avšak vzhledem k nízkému zastoupení těchto skupin na celkovém zahraničním obchodě České republiky, celkový výsledek zvláště neovlivnily.

Tab. 1: Struktura zahraničního obchodu dle jednotlivých teritoriálních skupin

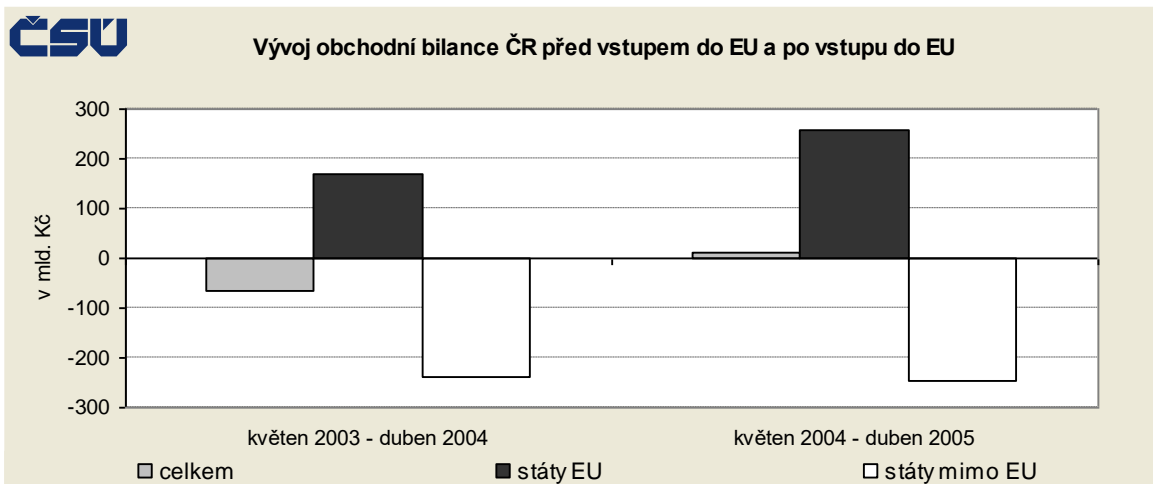
	VÝVOZ Index 05/04	DOVOZ Index 05/04	BILANCE Index 05/04
Celkový zahraniční obchod ČR	105,7	108,7	102,7
Státy s vyspělou tržní ekonomikou	104,4	107,1	101,4
Státy EU	104,5	106,7	101,8
Státy ESVO	105,5	102,6	107,7
Ostatní státy s vyspělou tržní ekonomikou	103,6	117,6	96,6
Rozvojové země	101,9	123,0	92,0
Evropské státy s tranzitivní ekonomikou	120,1	116,7	131,9
Společenství nezávislých států	144,3	151,8	141,4
Ostatní	92,0	93,4	91,9
Nespecifikováno	96,3	89,0	103,1
Zahraníční obchod se zeměmi OECD	104,4	107,0	101,5

Zdroj: ČSÚ (2005)

Vývoj vývozu a dovozu v relaci k hlavním teritoriálním uskupením se projevil v celkové **obchodní bilanci**. V období členství v EU bylo docílené aktivum obchodní bilance výrazně ovlivněno vysokým kladným saldem zahraničního obchodu s EU25, které proti období před vstupem do EU vzrostlo. Výrazně nižší byl deficit obchodní bilance s rozvojovými ekonomikami; schodek zahraničního obchodu se SNS a s ostatními státy (kam se koncentruje největší nerovnováha zahraničního obchodu) se prohloubil. Navýšení kladné bilance s EU25 bylo výsledkem zejména vyššího aktiva obchodní bilance s Německem a se Slovenskem a přechodu z pasiva do aktiva u obchodní bilance s Francií. Kleslo kladné saldo zahraničního obchodu s Nizozemskem a se Spojeným královstvím. Z dalších států (mimo EU25) skončil vysokým schodkem zahraniční obchod s Čínou, Japonskem, Ruskem a se Spojenými státy.

Celkovou změnu obchodní bilance před vstupem a po vstupu do Evropské unie lze vidět v grafu 2, kde jsou znázorněny změny ve vývoji obchodní bilance do států Evropské unie a mimo tyto státy. Se státy mimo EU se platební bilance mírně zhoršila, naopak se státy EU objemově vzrostla téměř o 100 mld. Kč. Díky tomuto skoku se celková platební bilance dostala do kladného salda.

Graf 2: Vývoj obchodní bilance ČR



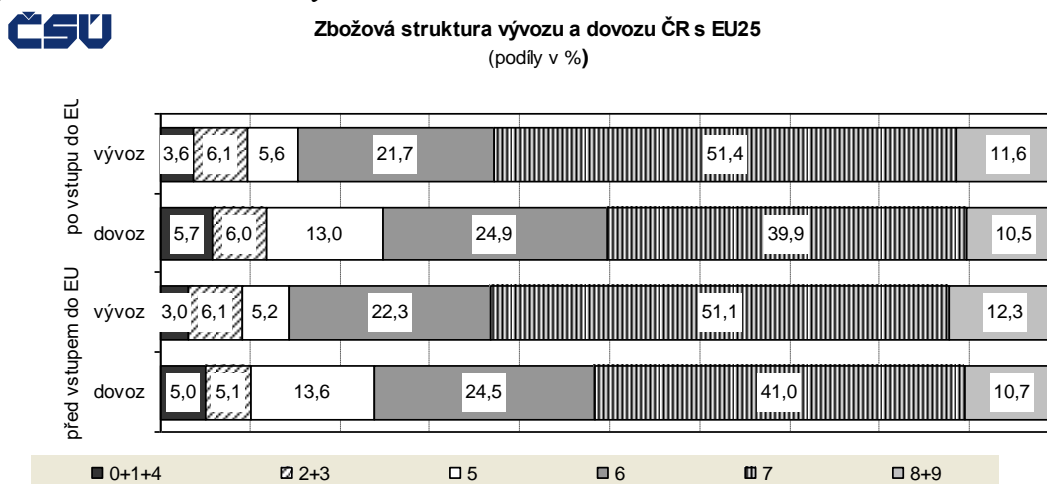
Zdroj: ČSÚ (2005)

2.2 Zbožová struktura

U zbožové struktury zahraničního obchodu lze po vstupu do EU zaznamenat růst vývozu i dovozu u všech tříd SITC. Docílená dynamika vývozu i dovozu (vyjma chemikálií a příbuzných výrobků) byla u všech tříd SITC vyšší (i když u jednotlivých tříd rozdílná) po vstupu do EU než v období před vstupem do EU.

V zásadě však nejsou příliš velké rozdíly ve vývoji jednotlivých tříd SITC, což vyplývá z grafu 3 Českého statistického úřadu: Zbožová struktura vývozu a dovozu České republiky s EU25. Veškeré změny jsou v řádu desetin procent, maximálně jednoho procenta. Nelze tedy vypočítat významnější rozdíly po zapojení do evropských struktur. Největší váhu na vývozu i dovozu má sedmá skupina – stroje a zařízení společně s šestou skupinou – tržní výrobky tříděné dle druhu materiálu.

Graf 3: Zbožová struktura vývozu a dovozu ČR s EU25



Zdroj: ČSÚ (2005)

Jak se měnila zbožová struktura zahraničního obchodu, tedy vývozu, dovozu a jejich vzájemná bilance, za prvních sedm měsíců roku 2005 dokumentuje další tabulka ČSÚ. Zde je zachycen vývoz, dovoz a vzájemná bilance v absolutních číslech, podíl jednotlivých tříd na celkovém vývozu, dovozu a bilanci a index změny v roce 2005 oproti roku 2004. Tabulka jen dokazuje již výše zmíněný fakt, že rostly téměř všechny skupiny a to jak u vývozu tak i u dovozu.

Tab. 2: Zbožová struktura zahraničního obchodu ČR za prvních 7 měsíců roku 2005

Zbožová struktura zahraničního obchodu ČR za leden - červenec 2005
(rok 2004 - definitivní údaje dle závěrky k 26.8.2005)

	VÝVOZ					DOVOZ					BILANCE	
	1-7/2004		1-7/2005		index 05/04	1-7/2004		1-7/2005		index 05/04	1-7/04	1-7/05
	mil. Kč	%	mil. Kč	%		mil. Kč	%	mil. Kč	%		mil. Kč	mil. Kč
Celkový zahraniční obchod ČR	971 897	100,0	1 056 188	100,0	108,7	986 299	100,0	1 012 994	100,0	102,7	-14 402	43 194
v tom:												
0 Potraviny a živá zvířata	26 353	2,7	32 869	3,1	124,7	38 744	3,9	45 212	4,5	116,7	-12 391	-12 343
1 Nápoje a tabák	5 009	0,5	5 457	0,5	108,9	5 662	0,6	7 344	0,7	129,7	-653	-1 887
2 Suroviny nepoživatelné, bez paliv	27 262	2,8	26 635	2,5	97,7	30 120	3,1	30 469	3,0	101,2	-2 858	-3 834
3 Minerální paliva, mazadla a příbuzné materiály	27 749	2,9	31 557	3,0	113,7	64 533	6,5	86 591	8,5	134,2	-36 784	-55 034
4 Živočišné a rostlinné oleje a tuky	592	0,1	790	0,1	133,4	2 350	0,2	1 851	0,2	78,8	-1 758	-1 061
5 Chemikálie	57 146	5,9	67 476	6,4	118,1	115 184	11,7	115 449	11,4	100,2	-58 038	-47 973
6 Tržní výrobky tříděné hlavně dle druhu materiálu	220 775	22,7	237 079	22,4	107,4	208 139	21,1	212 776	21,0	102,2	12 636	24 303
7 Stroje a přepravní zařízení	494 409	50,9	533 936	50,6	108,0	416 400	42,2	403 463	39,8	96,9	78 009	130 473
8 Různé průmyslové výrobky	111 911	11,5	120 133	11,4	107,3	104 865	10,6	109 326	10,8	104,3	7 046	10 807
9 Nespecifikováno	691	0,1	256	0,0	37,0	302	0,0	513	0,1	169,9	389	-257

Poznámka: "6" - jde zejména o kůže a kožené výrobky, výrobky z pryže, ze dřeva, papír a výrobky z něj, textilní výrobky kromě oděvů, cement, sklo, porcelán, keramiku, železo a ocel, neželezné kovy, kovové výrobky

"8" - jde zejména o prefabrikované budovy, zdravotnickou, instalační ap. techniku, nábytek, galanterii, oděvy, obuv, přístroje, zbraně a munici, sportovní potřeby a hračky

MPO - odbor analýz a statistiky

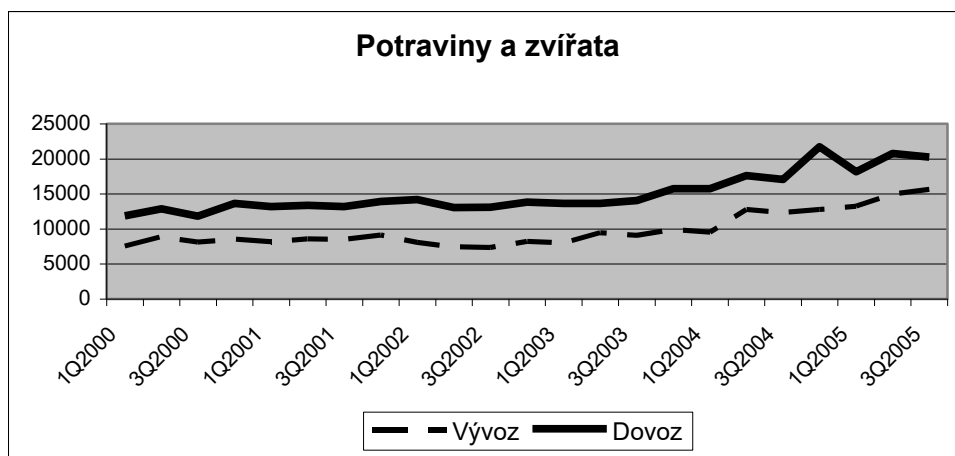
Pramen: ČSÚ (údaje vč. dopočtů)
Zdroj: ČSÚ (2005)

3. Analýza zahraničního obchodu

Třetí část článku je zaměřena na analýzu vybraných tří skupin SITC, které patří mezi významné složky zahraničního obchodu. Tato analýza zahrnuje vývoj vývozu a dovozu v čase společně s vývojem dovozních a vývozních cen a tedy i terms of trade a porovnání vývoje těchto cen s vývojem kurzu české koruny.

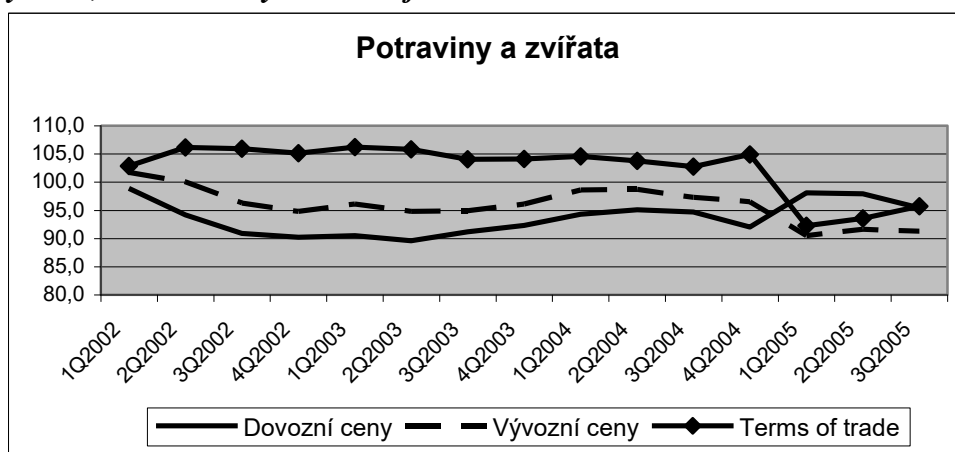
První analyzovanou skupinou je SITC 0 potraviny a zvířata. Stejně jako u všech ostatních skupin roste objem dovozu i vývozu (viz graf 4). Narozdíl od většiny skupin však můžeme pozorovat na konci roku 2004 propad vývozních cen a naopak růst dovozních cen, což zapříčinilo zhoršení terms of trade (viz graf 5).

Graf 4: Vývoz a dovoz (v mil. Kč) čtvrtletně v letech 2000 – 2005



Zdroj: ČNB (2005), vlastní výpočty

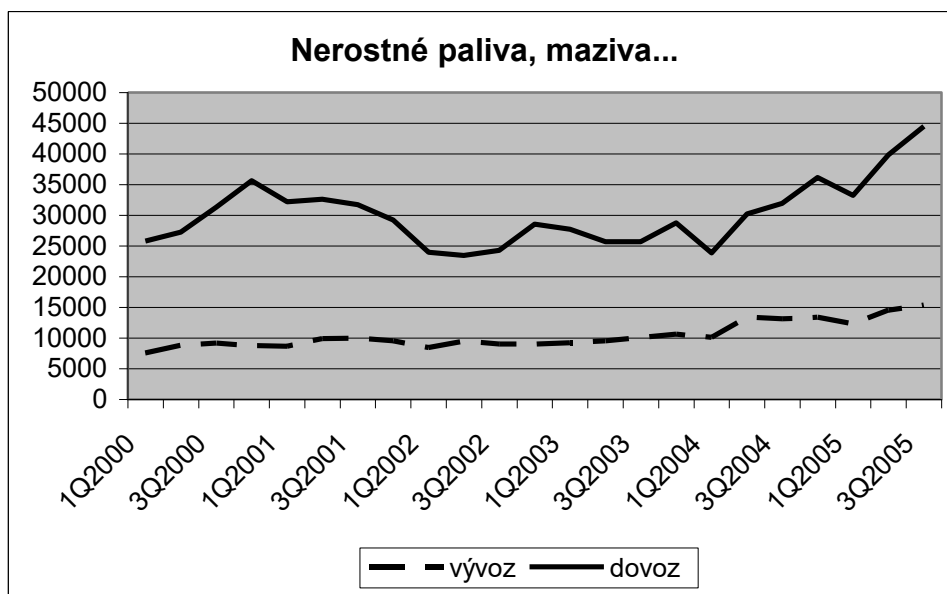
Graf 5: Vývozní, dovozní ceny a terms of trade čtvrtletně v letech 2000 – 2005



Zdroj: ČNB (2005), vlastní výpočty

Druhou skupinou, kterou se autoři dále zabývali byla skupina SITC 3 nerostné paliva, maziva a příbuzné látky, a to především z důvodu vysoké závislosti České republiky na dovozu těchto látek ze zahraničí (především z teritoriální skupiny SNS). Graf 6 demonstuje dominanci dovozu nad vývozem a to téměř trojnásobnou.

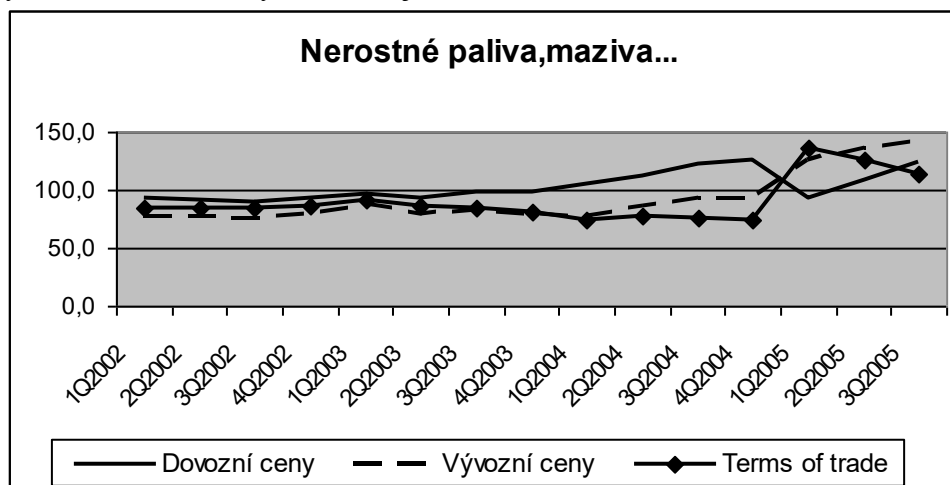
Graf 6: Vývoz a dovoz (v mil. Kč) čtvrtletně v letech 2000 – 2005



Zdroj: ČNB (2005), vlastní výpočty

Vývozní ceny od počátku roku 2004 soustavně rostou a od počátku roku 2005 tak ovlivnily i terms of trade, které se dostaly do pozitivních hodnot. Naopak pokles dovozních cen na konci roku 2004 dopomohl k zlepšení směnných relací v této komoditní skupině. Růst cen ropy v roce 2005 však opět konverguje k rostoucím vývozním cenám. Tento fakt stlačuje terms of trade k hranici 100 procent.

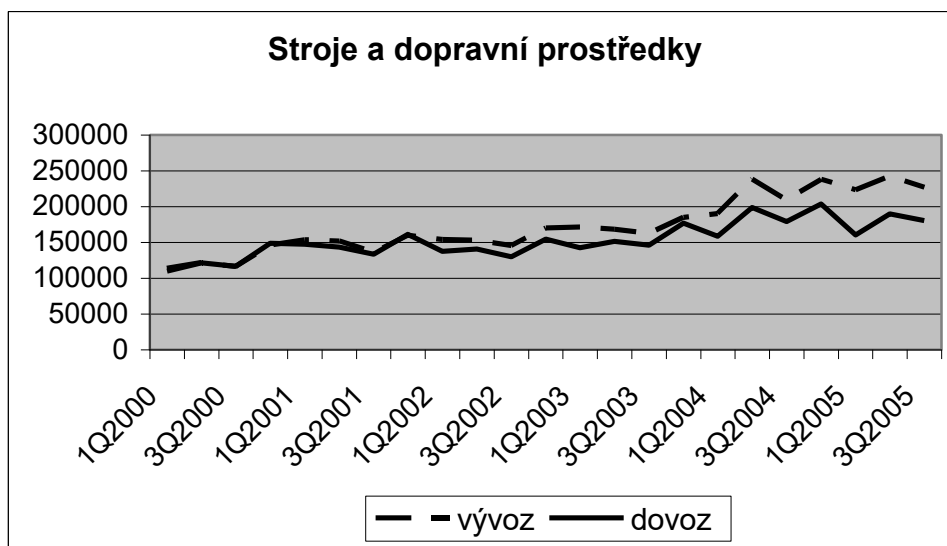
Graf 7: Vývozní, dovozní ceny a terms of trade čtvrtletně v letech 2000 – 2005



Zdroj: ČNB (2005), vlastní výpočty

Poslední, nejvýznamnější skupinou je SITC 7 stroje a dopravní prostředky. Tato skupina se podílí na celkovém vývozu více než 50 procenty a dovozu 40 procenty. Zásadně tedy tato skupina ovlivňuje nejen výši zahraničního obchodu, ale také vývozní a dovozní ceny zahraničního obchodu jako celku. Z grafu 8 vyplývá, že vývoz strojů a dopravních prostředků dominuje nad dovozem již od roku 2001, v posledních letech tomu přispívají hlavně nové automobilky a továrny na náhradní díly.

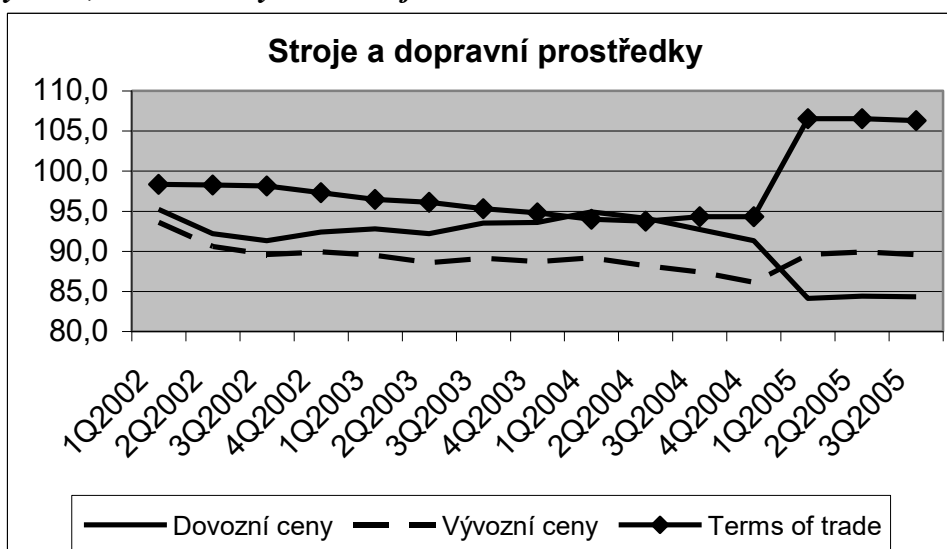
Graf 8: Vývoz a dovoz (v mil. Kč) čtvrtletně v letech 2000 – 2005



Zdroj: ČNB (2005), vlastní výpočty

Vývozní ceny se pohybují v posledních letech na úrovni 90 % průměrných cen roku 2000. Dovozní ceny dokonce jen na hladině menší než 85 % průměrných cen. Díky tomuto trendu tak můžeme konstatovat, že směnné relace jsou pozitivní, na úrovni necelých 107 % (viz graf 9). Tento fakt, je způsoben rostoucí konkurencí v automobilovém průmyslu a snahou výrobců tlačit ceny automobilů co nejnižší. Trend, především asijských investorů, směřování a vytváření nových, především automobilek a továren na náhradní díly, do zemí střední a východní Evropy a to hlavně díky nízké mzdové náročnosti, ale také přiblížení se evropským trhům (příkladem je nová automobilka TPCA v Kolíně, či KIA u Žiliny). I přes docela zásadní pokles vývozních i dovozních cen, celkový vývoz i dovoz roste.

Graf 9: Vývozní, dovozní ceny a terms of trade čtvrtletně v letech 2000 – 2005



Zdroj: ČNB (2005), vlastní výpočty

3.1 Vývozní a dovozní ceny versus kurz české koruny

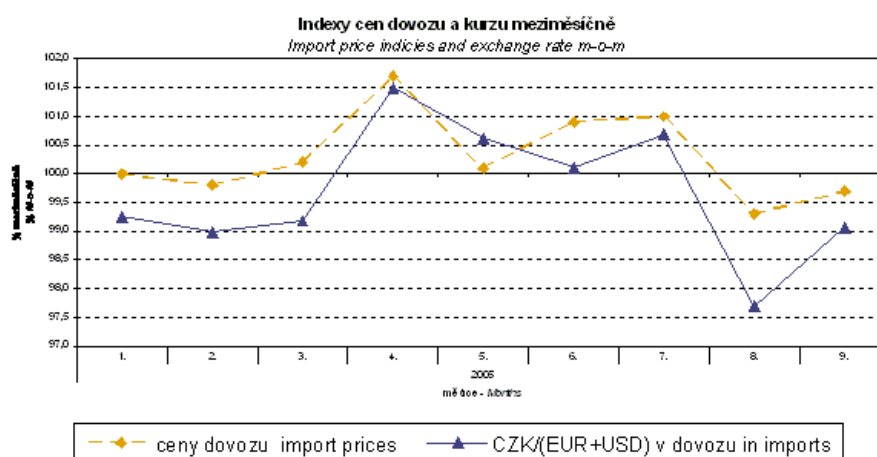
V předcházející subkapitole byl popsán vývoj dovozu (dovozních cen), vývozu (vývozních cen) a směnných relací v jednotlivých skupinách SITC. Ve většině skupin převažuje fakt snižování dovozních a vývozních cen oproti základnímu roku 2002, i přes rostoucí vývoz a dovoz.

V této subkapitole bude analyzován vliv vývoje devizového kurzu české koruny vůči euru a dolaru na vývoj dovozních a vývozních cen a také změny v zahraničním obchodě a změny terms of trade.

Analýza (dle ČSÚ) byla provedena od ledna do září roku 2005 a znázorňuje meziměsíční vývoj kurzu české koruny v porovnání s vývojem indexů cen dovozu (viz graf 10) a meziměsíční vývoj kurzu české koruny v porovnání s vývojem indexů cen vývozu (viz graf 11). Lze vypořádat výnamnou pozitivní korelaci mezi cenami dovozu, vývozu a kurzem české koruny. Přitom **vazba cenových indexů zahraničního obchodu na kurzy hlavních zahraničních měn je velmi významná**, v meziměsíčním vyjádření často i rozhodující, jak je i dokumentováno na následujících grafech.

Do meziměsíčního indexu kurzu byly zahrnuty dvě nejvýznamnější měny z hlediska českého zahraničního obchodu, tedy EUR a USD, a meziměsíční indexy kurzů CZK k těmto měnám byly váženy vahou, která těmto zahraničním měnám přísluší v indexu dovozních cen. Korelace tohoto úhrnného meziměsíčního dovozního kurzového indexu a meziměsíčního indexu dovozních cen v lednu až září roku 2005 činila 0,89.

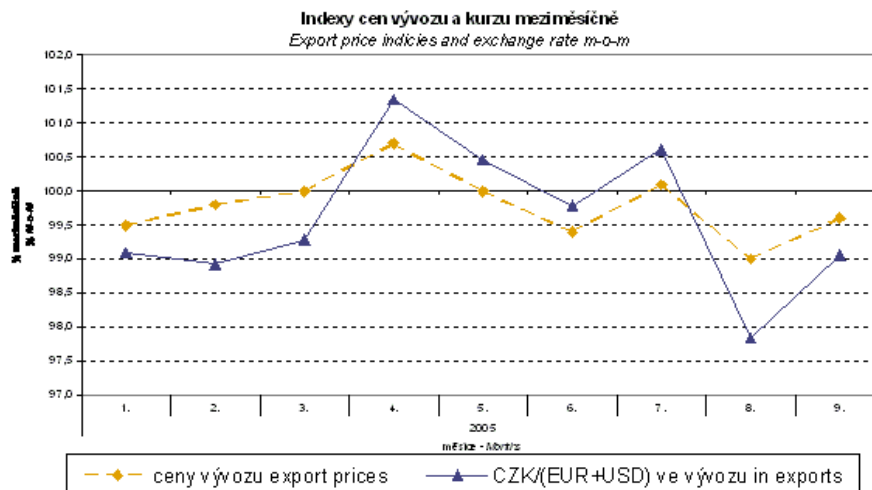
Graf 10: Indexy cen dovozu a kurzu meziměsíčně za prvních 9 měsíců roku 2005



Zdroj: ČSÚ (2005)

Obdobně při porovnání s meziměsíčními indexy vývozních cen byly meziměsíční indexy kurzů eura a USD váženy vahou, která těmto měnám přísluší v indexu vývozních cen. Korelace tohoto úhrnného meziměsíčního vývozního kurzového indexu a meziměsíčního indexu vývozních cen v lednu až září roku 2005 činila 0,86.

Graf 11: Indexy cen vývozu a kurzu meziměsíčně za prvních 9 měsíců roku 2005



Zdroj: ČSÚ (2005)

Ukazuje se tedy, že jak v případě dovozu, tak i vývozu, mají v meziměsíčním vyjádření ceny zahraničního obchodu silnou vazbu na kurzové vlivy. Je to poměrně logický závěr, protože kontrakty se zahraničními subjekty jsou zpravidla uzavírány na delší období. Výjimkou byly především ceny paliv v těsné souvislosti s bouřlivým cenovým vývojem zejména ropy a plynu na světových trzích.

Růst **dovozních cen** se meziročně během jednotlivých měsíců ve 3. čtvrtletí snižoval z 1,7 %, přes 0,2 % až na pokles o 0,2 % (viz graf 12). Na celkový růst dovozních cen o 0,6 % ve 3. čtvrtletí mělo největší vliv zvýšení cen nerostných paliv o 33,9 % (zejména plynu, ropy a ropných výrobků). Jinak ceny všech významnějších sledovaných skupin klesly a až na skupinu stroje a dopravní prostředky svůj cenový pokles v porovnání s 2. čtvrtletím prohloubily. Ceny této skupiny se snížily o 3,5 % (ve 2. čtvrtletí však jen o 4,4 %). Největší pokles byl zaznamenán ve skupině hotových průmyslových výrobků - o 8,3 %.

Rovněž **vývozní ceny** se v průběhu 3. čtvrtletí postupně snižovaly. V jednotlivých měsících klesaly o 1,3 %, 2,6 % a 3,2 %. Podobně jako u dovozních cen, snižovaly se i u vývozních cen ceny všech významnějších sledovaných skupin, s výjimkou nerostných paliv. Ceny této skupiny se meziročně ve 3. čtvrtletí zvýšily o 15,8 % (hlavně ropných výrobků). Ceny strojů a dopravních prostředků klesly o 3,4 % (především strojů a zařízení k výrobě energie).

Graf 12: Směnné relace a meziroční změny cen v zahraničním. obchodě v letech 2002 – 2005 (po čtvrtletích)



Zdroj: ČSÚ (2005)

Meziročně dosáhly *směnné relace* ve 3. čtvrtletí roku 2005 negativní hodnoty 97,0 % a v porovnání s 2. čtvrtletí tak svůj pokles prohloubily o 2,1 p.b. Trend snižování úrovně směnných relací od počátku roku 2005 tedy pokračoval.

4. Závěr

Zahraniční obchod České republiky se v porovnání s předchozími lety vyvíjí pozitivně. Obchodní bilance prozatím skončila pro všechny měsíce roku 2005 kladným saldem (kromě srpna – díky zahrnutí nákupu gripenů).

Pozitivní vliv na obchodní bilanci má především příliv přímých zahraničních investic (v posledních letech především do zpracovatelského průmyslu), vývoj průmyslové produkce (index průmyslové produkce vzrostl během analyzovaných měsíců zhruba o 5 %, tržby z přímého vývozu vzrostly meziročně v běžných cenách zhruba o 9 %), dále nižší dovoz strojů a zařízení a zlepšující se bilance zahraničního obchodu se státy, s kterými byla obchodní bilance v předchozím období vysoce pasivní (Itálie, Francie, Čína, Japonsko, USA).

Negativní dopady na obchodní bilanci má hlavně vývoj vývozních a dovozních cen, který má vliv na směnné relace, a také směnného kurzu, který (jak bylo již výše uvedeno, do velké míry ovlivňuje právě vývozní a dovozní ceny). Rostoucí dovozní ceny v posledních měsících a naopak klesající ceny vývozní tedy negativně působí na obchodní bilanci České republiky. Dalším zásadním negativem je ekonomická situace ve světě a zejména ve státech eurozóny, neboť právě do (z) těchto destinací směřuje více než 85 % vývozu i dovozu. Dalším důležitým negativem je i růst domácí spotřebitelské poptávky po zahraničních výrobcích, i když tento růst není tak významný jako v minulých letech.

Jakým směrem tedy bude pokračovat vývoj běžného účtu platební bilance České republiky? Současnou situaci i budoucí vývoj bychom mohli shrnout do několika trendů. Nadále bude pokračovat růst zahraničního obchodu a to jak na straně vývozu (díky realizovaným přímým zahraničním investicím), tak i na straně dovozu (vyšší potřeba surovin, polotovarů, zvýšená spotřebitelská poptávka). S pokračujícím zapojováním přímých

zahraničních investic, poroste i prohlubující se deficit na účtu bilance výnosů. Tento fakt představuje do budoucna problém, jež bude potřeba řešit. Dalším důležitým aspektem vývoje zahraničního obchodu bude vývoj směnných relací a také vývoj směnného kurzu, který zatím v posledních letech razantně posiluje. Hodnota devizového kurzu, především vůči euru, bude důležitá také při přechodu do mechanismu směnných kurzů ERM II, kdy bude definitivně zafixován vůči euru.

Literatura:

1. FRAIT, J.: Mezinárodní peněžní teorie, VŠB –TU Ostrava, 1996.
2. VARADZIN, F.: Teorie světové ekonomik., VŠB –TU Ostrava 1997.
3. KRUGMAN, P. R., OBSTFELD, M.: International Economics: Theory and Policy (6th edition) Addison Wesley, 2002.
4. Internetové stránky České národní banky dostupné na: <http://www.cnb.cz>
5. Internetové stránky Českého statistického úřadu dostupné na: <http://www.czso.cz>

Ing. Aleš Lokaj
Fakulta ekonomická
VŠB – TU Ostrava
Sokolská 33, 701 21 Ostrava 1
tel.: +420 596992174
e-mail: ales.lokaj.st@vsb.cz

Ing. Karel Hlaváček
Fakulta ekonomická
VŠB – TU Ostrava
Sokolská 33, 701 21 Ostrava 1
tel.: +420 596992133
e-mail: karel.hlavacek@vsb.cz

INTERKULTURÁLNY MANAŽMENT A JEHO MIESTO V MANAŽÉRSKOM ŠTUDIJNOM PROGRAME.

Úvod:

Do revolučných zmien v roku 1989 bola naša malá krajina pomerne dobre chránená pred prienikom a vplyvom kultúr z vonka. Či už išlo o prejavy západnej demokracie, alebo vplyvy východných náboženstiev a kultúr. Boli to iba ojedinelé prípady a ich nositelia nepredstavovali masové šírenie nových myšlienok a prejavov. Pomaly sme si zvykali na exotických študentov na školských internátoch, či niektoré podniky sa mohli pochváliť takýmito pracovníkmi. Po skončení vzdelávacieho cyklu sa väčšina z nich vrátila domov a odniesla si aj časť našich zvyky, spoločenských hodnôt a noriem. Mnohí ale zostali, založili si rodiny, zaradili sa do pracovného procesu a spoločenského života. Stret kultúr a noriem sa odohrával skôr na pôde rodiny a niekoľkých, pomerne malých kolektívov.

Keď nepriaznivé politické podmienky prinútili odísť mladých ľudí so Slovenska, väčšina z nich sa úspešne zaradili v novej spoločnosti. Prečo? Predovšetkým preto, že prijali normy tejto spoločnosti. Podmienka o ktorej sa nediskutuje, je naučiť sa úradný jazyk hostujúcej krajiny, vzdelávať sa v tomto jazyku a mnohé krajiny si kladú podmienku aj urobiť úspešne skúšku z úradného jazyka. Prejavy solidarity nikdy nemali povahu úľav a tolerancie prejavov, ktoré neboli v súlade s normami hostujúcej krajiny. Pre neprispôsobivú časť obyvateľstva nie je miesto doma, ale nenájde si ho ani v zahraničí.

Po roku 1989 sme sa otvorili svetu a naša krajina sa stala významným spojovacím uzlom. Naša poloha v strede Európy zaručuje významné postavenie nie len z hľadiska hospodárskeho, ale predovšetkým z pohľadu stretania a konfrontácie kultúr. Stávame sa križovatkou a prvou „nárázovou zónou“. Všetci vieme a často sa dovolávame práva na voľný pohyb osôb, tovaru, kapitálu... Hmotné veci sú cez naše územie prepravované, mnohé ostávajú, ale nezanechajú takú hlbokú stopu, ako ľudia, ktorí našou krajinou možno iba prejdú, či ich pobyt sa obmedzí na niekoľko dní. Stali sme sa nie len nárázovou krajinou pre utečencov z východu, ale čoraz častejšie sme aj krajinou cieľovou. Krajinou, kam zámerne prichádzajú ľudia podnikat', krajinou, ktorá sa stáva zaujímavou pre investície veľkých spoločností. Preto aj naša spoločnosť musí reagovať na nové výzvy a riešiť nové problémy, ktoré s príchodom ľudí vznikajú.

Slovensko na ceste k multikulturálnej spoločnosti

Je veľmi dôležité, aby sme sa poučili z chýb a riadili sa skúsenosťami tých spoločností, ktoré problémami multikulturálnosti už prešli, alebo majú s nimi bohatšie skúsenosti. V súvislosti s tlakom prisťahovaleckej vlny z východu často počúvame o tolerancii, demokracii, právach menšín, o náboženskej slobode a podobne. Pre koho a za akých podmienok? Kedy tolerancia majoritného obyvateľstva sa stane krokom späť? Sme svedkami vážnych problémov napríklad v Holandsku, ktoré bolo doposiaľ chápané ako najvyspelejšia multikulturálna demokracia. Zavraždenie holandského filmára Thea van Goougha muslimským extrémistom v Amsterdame, bolo vážnym varovaním. Silná islamská menšina /milión v 16 miliónovom Holandsku / sa odmieta integrovať. Nepokoje vo Francúzsku sú jedným z posledných výbuchov nespokojnosti menšiny, ktorá sa dostala na okraj majoritnej spoločnosti. Dnes je to už generácia mladých Francúzov, ktorí sa tu narodili a vyrastali. Ich rodičia sa sem prisťahovali z bývalých francúzskych kolónií, podieľali sa na

budovaní a raste ekonomiky tejto krajiny. Dokázala sa spoločnosť podeliť s nimi tiež o výsledky a bohatstvo? Dostali „ekvivalentnú“ čiastku bohatstva a sociálnych istôt? Kde sa stala chyba, kde boli zanedbané potreby tejto časti obyvateľstva? Boli prijatí za rovnocenných obyvateľov? Majú tento status rovnocenného obyvateľstva ich deti, ktoré sa tu už narodili? Umožnila im majoritná spoločnosť zaradiť sa, stať sa živou súčasťou spoločnosti?

Sústredenie tohto obyvateľstva do veľkých miest, život vo vlastných „ghetách“ reprezentuje nebezpečenstvo vyplývajúce z budovania a existencie paralelných spoločností popri spoločnosti hostujúcej krajiny. Väčšina tohto obyvateľstva vytvára uzavreté spoločenstvá, odmieta uzatvárať partnerské vzťahy s domácimi partnermi a dováža si ich z domovskej krajiny. Tak aj na Slovensku máme početnú skupinu „Slovákov“, ktorí neovládajú jazyk, nevedia sa dohovoriť. Dnes aj holandská vláda priznáva, že najväčšiu chybu urobila, keď pripustila možnosť vzdelávania emigrantov a ich detí v rodnom jazyku. Dnes tieto už dospelé deti a generácia ich detí má problémy s uplatnením na trhu práce, problémy so zaradením sa do spoločnosti a paradoxne sa stávajú hrozbou pre majoritnú, domácu časť obyvateľstva. Neodporúča sa návšteva takýchto ghet, paralelných svetov nikomu z „bielej“ populácie. Čo je následkom? Rozhodne je to rastúca nevoľa domáceho obyvateľstva, ktoré sa dostáva do menšinového postavenia a je sprevádzané strachom a obavami. V Holandsku sa už z radov politikov ozývajú hlasy o potrebe zabrániť rozbitiu Holandska. Rozhodne netvrdím, že každý muslim je aj extrémista, ale väčšina z nich pohádza kresťanskými hodnotami, ktoré vyznáva domáce obyvateľstvo. Ak zovšeobecníme situáciu v Holandsku, tak sa stretávame s takýmito prejavmi takmer v každej krajine západnej Európy. Či už ide o problémy vo Francúzsku, Nemecku, ale nemôžeme ich vylúčiť ani z našej spoločnosti. Zatiaľ žijú títo jedinci v izolovaných spoločenstvách svojich rodín, opovrhujú hodnotami ako sú práva žien, sloboda prejavu, opovrhujú skupinami homosexuálov či iných menších.

Som zásadne proti zjednodušovaniu a chápaniu moslimov ako teroristov. V mnohom to pripomína paralely s chápaním a vnímaním Rómov ako zlodejov. Ale na druhej strane tento jav nadobúda kontúry signifikantného fenoménu.

11. september 2001 má byť pre nás všetkých varovaním. Sprísnené bezpečnostné opatrenia, zosilnené sledovanie vybraných skupín a jednotlivcov, sťaženie podmienok pre cestovanie, to sú iba dôsledky, ktoré sťažujú a zneprijemňujú život svetovej spoločnosti. Môžeme hovoriť o „po-skúsenostných“ reakciách. Nebolo by ale jednoduchšie, lacnejšie a predovšetkým aj bezbolestnejšie takýmto situáciám predchádzať a vzniknutú situáciu riešiť komplexne? A kde je to najlepšie miesto a čas ak nie práve v škole? Načrtnuté otázky sa majú stať prvkom vzdelávania na každej úrovni. Na druhej strane na Slovensku chýbajú generácie, ktoré by mali tieto skúsenosti či už pozitívne alebo negatívne zažité a skorigované. Mladá generácia, ktorá nastupuje na miesta vysokoškolských pedagógov by mala povinne vycestovať do zahraničia, pôsobiť v takomto multikulturálnom prostredí, korigovať svoje názory a postoje, získať pevné názorové zázemie a uplatňovať ho vo svojom okolí.

Pri sledovaní rôznych manažérskych študijných programov sme sa zaujímali aká váha a priestor je venovaný týmto otázkam. Boli sme prekvapení, ako málo študijných programov /z tých, do ktorých sme mali možnosť nahliadnuť/ venuje priestor a čas týmto otázkam. Ak áno, tak iba nepriamo, okrajovo v niektorých prednáškach zaoberajúcich sa kultúrou firmy či podniku. Mali sme možnosť podieľať sa na tvorbe manažérského študijného programu /bakalársky stupeň/ pre potreby Armády Slovenskej republiky. V tomto programe bol navrhovaný predmet „religionistika“, ktorý sa zaoberal otázkami a problémami, s ktorými sa budúci veliteľ – manažér môže stretnúť. Profesionalizáciou armády sa tieto problémy ešte zvýrazňujú. Prijatie za profesionálneho vojaka nie je podmienené, ale ani obmedzené napríklad náboženským vyznaním. Duch a kresťanské hodnoty, ktoré sú základom demokracie našej spoločnosti sa musia vysporiadať aj s tým, že noví profesionálni vojaci

budú iného vierovyznania, budú uznávať a rešpektovať iné normy. Ako na ne majú reagovať velitelia? Ako riešiť takýto stret záujmov a stret kultúr bez toho aby prerástol do otvoreného konfliktu? Naši vojaci sa ako účastníci mierových misií, či iných vojenských operácií, dostávajú na líniu stretov dvoch znepriatelených strán, kde kondenzačným jadrom konfliktu sú náboženské, hospodárske či spoločenské rozdiely. Pohybujú sa v pre nich novom prostredí, kde prejavy „neúcty“ voči hodnotám domáceho obyvateľstva môžu byť zdrojom nových kríz uprostred krízy.

Tieto poznatky sa netýkajú iba príslušníkov našej armády. Mladí ľudia odchádzajú pracovať a študovať. Hodnoty vyznávané na juhu Afriky, v Austrálii či v susednom Rakúsku, nie vždy korelujú s našim hodnotovým rebríčkom. Za nezodpovedné a priam diletantské by som označila vysielanie ľudí do takýchto podmienok bez predchádzajúcej prípravy. Odborná príprava je iba jednou časťou prípravy ako byť úspešný. S touto väčšina našich absolventov stredných a vysokých škôl nemá problém. Druhou a neraz oveľa dôležitejšou, je schopnosť tolerancie, schopnosť prispôbiť sa, ale súčasne zostať verný vlastným hodnotám a ideálom. Vedieť porovnávať, argumentovať, vysvetľovať a chápať. Aj umenie viesť a riadiť je ovplyvnené dedičstvom z doby kamennej. Ani vtedy nevedel každý človek klan viesť. Ani dnes nedokáže viesť kolektív alebo inštitúciu ktokoľvek. Môžeme naučiť ľudí veľa vecí, vybaviť ich vedomosťami a informáciami, nemôžeme im však vštepiť túžbu, snahu a predovšetkým schopnosť ľudí viesť a riadiť ich prácu.

Preto sme do bakalárskeho študijného programu na Katolíckej univerzite v Ružomberku, zaradili aj predmet zaoberajúci sa problémami interkulturálneho manažmentu. V skutočnosti by sme mali hovoriť o interkulturálnom manažmente v multikulturálnom prostredí. Jeho cieľom je pripraviť budúcich manažérov na strety s kultúrnymi odlišnosťami v malých a stredných podnikoch. Na strety s potrebami pracovníkov iného náboženského vyznania, iných spoločenských zriadení a s inými prioritami musí byť manažér pripravený. Iba zvládanie týchto interkulturálnych problémov a vzťahov v prostredí malej komunity, môže zaručiť ich zvládanie aj vo väčších spoločenských jednotkách. Na Slovensku sa postupne vytvára a udomácňuje spoločenská vrstva čínskych obchodníkov, prichádzajú k nám kórejské investície v podobe novej továrne Kia v Žiline, ale predovšetkým kórejskí manažéri a ich rodiny. Už dnes sa musíme vysporiadať so vznikom kórejskej dediny, ktorá bude žiť podľa vlastných hodnôt, prinesie svoju kultúru, názory, bude si uplatňovať nároky na vzdelanie, zdravotníctvo, kultúru, zábavu a služby podľa svojich predstáv a zvykov. Bude chodiť nakupovať, stretávať sa v kaviarňach a reštauráciách, na kultúrnych podujatiach, na prechádzkach v okolitých lesoch. Dúfam, že na druhej strane títo ľudia prešli určitým vzdelávacím kurzom o kultúrnych zvyklostiach spoločnosti do ktorej sa majú zaradiť a stať sa jej prvkami či už dočasnými alebo i trvalými.

Nájsť vhodnú kvalifikovanú pracovnú silu v mieste pôsobenia firiem je čoraz ťažšie. Okrem samého nedostatku ľudí na trhu je problém aj nízka mobilita pracovnej sily. Náklady na získanie pracovníkov rastú. Niektorí personalisti už dokonca hovoria o tom, že prišiel čas na otvorenie slovenského pracovného trhu pre obyvateľov iných krajín. Jednou z veľkých výziev, ktorá stojí pred manažérmi 21. storočia, je koordinovanie práce diverzifikovaných pracovných síl. Diverzita pracovných síl sa stáva charakteristikou črtou organizácií. S vysokou pravdepodobnosťou aj na Slovensku bude postupne pribúdať pracovných síl z Ukrajiny, Iránu, Iraku, Afganistanu či Afriky. Diverzita pracovných síl nie je nič nové, organizácie sa s ňou museli popasovať už aj v minulosti, ale počet pracovníkov bol zanedbateľný a automaticky sa predpokladalo, že odlišní jedinci sa prispôbia a splynú s prostredím. Dnes sa situácia výrazne zmenila. Vidíme, že tieto prichádzajúce skupiny svoje zvyklosti, kultúrne hodnoty a preferencie nie sú ochotné radikálne zmeniť, odložiť a vzdať sa ich iba preto, že vstupujú na trh práce v inej krajine. Výzvou pre manažérov teda je prispôbiť organizáciu diverzifikovaným skupinám, ich životným štýlom, rodinným

potrebám a spôsobu práce. Diverzita môže byť aktívom, prináša široké spektrum názorov na riešenie problémov. Manažéri a organizácie, ktoré využívajú všetky disponibilné ľudské zdroje, budú mať silnú konkurenčnú výhodu.

Zapájanie cudzincov do pracovného procesu je spojené tiež s niektorými administratívnymi obmedzeniami či povinnosťami so strany zamestnávateľa. Predovšetkým ide o dve hlavné skupiny vzťahov:

- zamestnanie cudzinca, na zamestnanie ktorého sa nevyžaduje povolenie na zamestnanie,
- zamestnanie cudzinca, na zamestnanie ktorého sa vyžaduje povolenie na zamestnanie.

V oboch prípadoch treba brať na zreteľ niektoré faktory, ktoré môžu negatívne ovplyvniť postoj okolia k týmto zamestnancom a tým zvýšiť napätie či znížiť výkonnosť pracovného kolektívu.

1. Zamestnávateľ a úrad práce prihliada na situáciu na trhu práce, ako aj na očakávaný vývoj na trhu práce vo svojom územnom obvode, ako aj v susedných okresoch.
2. Zvažuje obsadenie voľného pracovného miesta cudzincom so zohľadnením princípu jeho prednostného obsadenia uchádzačom o zamestnanie vedeným v evidencii uchádzačov o zamestnanie úradu.
3. Preveruje stav uchádzačov o zamestnanie v požadovanej profesii alebo príbuznej profesii s cieľom zistiť, či uplatnením vzdelávania a prípravy pre trh práce nie je možné namiesto cudzinca na voľné pracovné miesto umiestniť takéhoto uchádzača o zamestnanie vedeného v evidencii uchádzačov o zamestnanie úradu.
4. Zvažuje dôvody uvedené zamestnávateľom pri vydávaní prísľubu na prijatie cudzinca do zamestnania, ktoré mu neumožňujú prijať na voľné pracovné miesto uchádzača o zamestnanie vedeného v evidencii uchádzačov o zamestnanie úradu.

Je to celý komplex problémov v administratívnych opatrení, ktoré bude nutné postupne riešiť a aktualizovať s nutným rozšírením pracovného trhu a jeho sprístupnením pre pracovné sily zvonku.

Interkultúralný manažment - korektor národnej mentality - akceptujeme rozdiely, obohacujeme sa navzájom

Terry Davis: „Spojme naše úsilie o vytvorenie bezpečnej a spoľahlivej Európy pre budúce generácie“./ Viedeň, 14.6.2005, stretnutie Stálej rady OBSE/

Interkultúralne odlišnosti majú významný vplyv na obchod, politiku, diplomaciu, podnikanie, riadenie, komunikáciu, zakladanie joint ventures, medzinárodné kooperácie, fúzie a akvizície, zvyšovanie produktivity práce...Každý kto žil v cudzine sa musí vyrovnáť s problémom určitej straty kultúrnej identity a nutnosťou prijatia nových kultúrnych prvkov. Podľa štúdií u ľudí, ktorí sa rozhodli vystáť či dlhodobo žiť v cudzine, nastávajú mnohé ťažkosti, ktoré často vedú až k psychickým poruchám a strate identity. Odlišnosť kultúr treba vedieť vnímať a vnútorne prehodnotiť. V prvej etape ide predovšetkým o

- pozorovanie a skúmanie správania,
- zisťovanie zásadných postojov,
- vypátranie skutočností zdôvodňujúcich postoje,
- modifikácia vytvoreného modelu kultúry.

Vytvorený model kultúry prehodnocuje každý jedinec na základe vnútorných hodnôt a kritérií. K vyrovnaniu sa a prijatiu kultúrneho modelu je potrebné zvládnutie a prehodnotenie niektorých všeobecných kritérií:

- jazykový kontext,
- strata tváre - snaha zachovať si tvár,
- pocit viny /dokazovanie zvonku/ - pocit hanby /dokazovanie zvnútra/,
- časová orientácia - dlhodobá, krátkodobá,
- postoj k dosiahnutým hodnotám v minulosti, plánom pre budúcnosť /časové relácie, tok času, časové priority/,
- vzťahy medzi minulosťou – prítomnosťou – budúcnosťou,
- postoj ku kultúre hostiteľskej krajiny /kultúrne štandardy, izolácia, ovplyvňovanie./,
- kultúrna sympatia /slepota, nadradenosť, podriadenosť, harmónia, antipatia /,
- postavenie žien a mužov v spoločnosti /dominancia mužskej a ženskej role/,
- vedomostná úroveň ,
- príbuzenské vzťahy, rodina, spoločenské a ekonomické rozdiely, právny a politický systém, náboženstvo, mobilita pracovnej sily, vzťah k prírode a technológiám,
- zohľadňovanie kultúry a jej chápanie v medzinárodnom kontexte.

Týmto pocitmi stratenosti, viny, beznádeje a bezvýchodiskovosti prechádza asi každý cudzinec, ktorý sa ocitne uprostred života v cudzej krajine, obklopený kultúrou ktorej nerozumie. Dnes takýmto pocitom čelia mnohí mladí ľudia, ktorí sa vyberú do sveta študovať, pracovať či iba poznávať cudzie krajiny. Je na nich, ale aj na každej cieľovej krajine, aby pomohla odstrániť negatívne pocity, posilnila a zdôraznila vlastné kultúrne pozitíva a umožnila tak zmenšiť možné riziká a nástrahy, ktoré sa v konečnom dôsledku prejavujú na živote všetkých obyvateľov.

Na Slovensku beží množstvo projektov ktoré prispievajú k takémuto zblíženiu a pochopeniu, ktoré rešpektujú zásady interkulturalizmu. Dialóg kultúr je tým najlepším dialógom pre rozdielne spoločenstvá. Takýmto ojedinelým kultúrnym projektom je napríklad festival Cap a l'Este, ktorý beží každoročne v Banskej Štiavnici, pomyselnom strede Európy. Festival poézie, divadla a hudby je ojedinelým multikultúrnym projektom, ktorý pomáha prekonávať rozdielnosť a ktorý prináša kultúru priamo do ulíc, do baní, kaviarničiek, medzi ľudí. Oblasť kultúry má význam nie len pre prítomný okamih jedinca ako prvku spoločnosti, ale predovšetkým pre budúce generácie na ceste ich priblíženia sa k realizácii ideálu dobrého človeka.

Na druhej strane je priam hazardom a nezodpovednosťou, ak náš folklórny súbor vystupuje v islamskej krajine, akou je napríklad Líbia, a zaradiť do svojho programu ľudové tance s rozkrútenými sukňami a holými nohami tanečnic. Kto žil v tejto krajine iste pochopí, že i menšie „fo-pa“ môže mať ďalekosiahle dôsledky. U väčšiny domáceho obyvateľstva to vyvolá negatívne reakcie, bude vnímané ako neúcta voči ich náboženstvu a náboženským hodnotám. V krajine, kde ženy chodia zahalené vo farašiji a cenzúra i v módnom časopise prikreslí dlhé rukávy a sukne predĺži až k zemi, je to ukážka nezodpovednosti voči účastníkom tohto folklórneho súboru. Japonci v takýchto situáciách tolerantne sklopia oči, ale v Líbii, či v niektorej inej islamskej krajine, to môže byť podnetom pre vlnu násilia voči týmto ľuďom, respektíve voči všetkým príslušníkom podobného kultúrneho zamerania. Po osobných skúsenostiach viem, že takéto vystúpenie môže byť podnetom pre útoky voči jedincom či skupinám v tejto krajine, ale rovnako tak aj v krajinách s rovnakou hodnotovou orientáciou.

Rozmanitosť kultúr nech je obohatením a prínosom, nie rozdeľujúcim prvkom v živote. Hlavnú pozornosť venujme preto deťom a mládeži, naučme ich vnímať túto rozmanitosť a viesť interkulturálny dialóg, naučme ich úcte k ľudskej dôstojnosti, ľudskému životu a sociálnej súdržnosti. Všetky tieto ciele a snaženia majú svoju oporu v Európe a v prijatých dokumentoch zjednotenej Európy. Rada Európy pripisuje mimoriadny význam týmto otázkam a dokonca ich chápe ako jednu z možností boja proti terorizmu a násiliu.

Záver

Na prahu tretieho tisícročia sa pre všetkých vyznávačov kresťanských hodnôt vytvára priestor pre ich vnášanie a uplatňovanie v každodennom živote spoločnosti. Odmietnutie tradičných kresťanských hodnôt novodobou európskou kultúrou predstavuje problém hľadania spoločného, zjednocujúceho prvku. Spoločenské a kultúrne formy nesúce prvky masovosti, rozdelenia a nenávisťi nemôžu byť zjednocujúcim prvkom Európy. Iba poznanie odlišností a hľadanie spoločného je nádejou pre otvorenú Európu. Iba pochopením vlastnej identity je možné zaujať morálny postoj úcty voči kultúrnym identitám iných národov, je to základným predpokladom pre vedenie pokojného dialógu s odlišnými kultúrami. Táto požiadavka sa stáva dominantnou pre celý kultúrny svet. Za kultúrou každého národa, jeho príslušníkov treba vidieť konkrétne etické vedomie, morálne hodnoty a zodpovednosť rozhodovania, správania a konania.

Literatúra:

- [1] BACHTLER, J. – MICHIE, R.: *The Restructuring of Regional Policy in the European Community*. – University of Strathclyde, European Policies Research Centre (EPRC) Regional Studies, 27(8), (1993).
- [2] Ľudmila Lysá, Milan Droppa, Pavel Mikuš
Marketingová filozofia vysokej školy: In: Acta Academiae Modrevianae, materialy konferencyjne „IV Miedzynarodowa konferencja naukowa – Państwo i Społeczeństwo w XXI wieku“, Krakowska Szkoła Wyższa, 15.5.-17.5.2005, Krakow
- [3] Ľudmila Lysá, Milan Droppa, Pavel Mikuš
Prostredie školy a manažment marketingu, In: ЕВРІКА, наукове видання X/2005, „ТЕТІС“, Рівне 2005, recenzovaný zborník vedeckých prác.

<http://www.radaeuropy.sk>

<http://www.casovia.sk>

<http://info.profesia.sk>

<http://hnonline.sk>

<http://www.trenkwald.com>

<http://www.rokovania.sk>

<http://www.nonprofit.sk>

Autori príspevku: Doc. Ing. Mgr. Milan Droppa, CSc., doc. RNDr. Ľudmila Lysá, PhD.
Univerzita (príp. pracovisko): Katolícka univerzita v Ružomberku
Fakulta: Pedagogická fakulta
Katedra: Katedra manažmentu
Detašované pracovisko pri PF Katolíckej univerzity v Poprade
Adresa: Popradské nábřežie 15, 058 01 Poprad
Tel., fax: 052/7722571, mobil: +421/915/339409, +421/908/608022
e-mail: droppa.m@pobox.sk, lysal@post.sk

POMOC INVESTÍCIÁM V REGIÓNOCH

Investície v regiónoch

V oblasti priamych investícií do regiónov, najmä do tých, v ktorých sa doteraz nedosahuje požadovaná úroveň z hľadiska úspešnejšieho ekonomického rozvoja, je potrebná spolupráca verejného a súkromného sektora. Aj z medzinárodného hľadiska je otázkam rozvoja regiónov venovaná osobitná pozornosť. Napríklad Svetová banka sa tejto oblasti venuje intenzívne, nakoľko je zároveň jedným z kľúčových nástrojov regionálneho rozvoja. Podobné úlohy by mali zohrať aj Európska banka pre obnovu a rozvoj a Európska investičná banka.² Európska únia (ďalej len „EÚ“) v snahe znížiť, či dokonca eliminovať zaostávanie niektorých európskych regiónov podporuje, resp. investuje do tých oblastí života, ktoré najviac prispievajú k rozvoju zaostaleho regiónu. Regionálna politika sa snaží väčšinou o ovplyvňovanie rozvoja veľkých hospodárskych oblastných celkov určitej krajiny, preto najdôležitejšími účastníkmi sú tradične národné štáty, ich vlády a príslušné zodpovedné ministerstvá. Investície smerujú napríklad na podporu malého a stredného podnikania, rozvoj ľudských zdrojov, podporu občianskych aktivít, do komunikačnej infraštruktúry prostredníctvom kohéznych a štrukturálnych fondov. Ukazuje sa, že je potrebné skvalitniť plánovanie, programovanie a administráciu. Pre úspešnosť projektov v rámci týchto fondov je dôležité dodržiavanie základných princípov, akými sú partnerstvo, programovosť, vzájomné dopĺňovanie sa, koncentrovanosť, transparentnosť, subsidiarita atď. Dôležité je aj vykonávanie štátnej a regionálnej politiky v zmysle platných zásad v EÚ.¹⁹³ Dôležitým motivačným prvkom pre investovanie v menej lukratívnych regiónoch je individuálna štátna pomoc investorom. Preto i v podmienkach trhového hospodárstva musíme hovoriť o regionálnej politike, ktorá často presadzuje a využíva regionálne zásahy.¹⁹⁴

Takýto postup sa dá všeobecne akceptovať najmä preto, že v etapách dlhodobého výrazného hospodárskeho rozvoja vzniká typické preťaženie aglomerácie, kým v periférnych regiónoch sú často rezervy pracovných síl (nízka zamestnanosť, nízky príjem) a nevyužitá infraštruktúra. Z rozvojových príčin má zmysel usmerňovanie verejných i súkromných investícií do periférnych regiónov, pretože sa tým redukovujú inflačné tlaky v aglomeráciách a na druhej strane sa mobilizujú doposiaľ nevyužitú faktory pre výrobný proces v perifériách. Základný motív existencie regionálnej politiky v trhovom hospodárstve nespočíva v ekonomických, ale v sociálnych cieľoch. Dôvodom je fakt, že trhový mechanizmus sám o sebe nie je schopný zabezpečiť vyrovnaný regionálny rozvoj s rovnakými dôchodkovými možnosťami a približne rovnocennými životnými podmienkami vo všetkých regiónoch ekonomického priestoru. Spočíva to v rozdieloch vybavenosti, výhodách rozsahu, výhodách aglomerácie, ako aj v cirkulárno-kumulatívnych procesoch regionálneho rozvoja. Cieľom EÚ je zabezpečiť aspoň minimálnu sociálnu a ekonomickú súdržnosť medzi regiónmi prostredníctvom ich vyrovnávania a tým zabrániť možnej dezintegrácii. Výber regiónov a objem prostriedkov z hľadiska cieľa, postupného vyrovnávania regiónov, sa často neriadi kritériom efektívnosti, ale kritériom potreby. Cieľové oblasti takejto regionálnej politiky sú vymedzené znakmi, akými sú najnižší príjem na obyvateľa, vysoká nezamestnanosť atď. Na základe toho je možné povedať, že regionálna politika je zväčša silno intervenčná a nie trhovo orientovaná. Vývoj v posledných rokoch nás ale vedie k vytriezveniu o možnostiach odstránenia alebo znižovania rozdielov medzi regiónmi prostredníctvom politiky. Cieľové zámery sú v ostatných rokoch skromnejšie a za úspech sa často považuje už aj zastavenie ďalšieho prehlbovania rozdielov. Nástroje regionálnej politiky v trhovom hospodárstve by mali ovplyvniť správanie podnikov, obyvateľstva a ďalších aktérov. Podľa druhu a sily vplyvu boli tieto nástroje rozdelené na informačné opatrenia a poradenstvo, finančné nástroje,

¹⁹³ ROHÁČ, J.: *O čo ide v regionálnom rozvoji?* Bratislava : Non Profit - Mesačník o treťom sektore, 1999 č. 4. <http://www.nonprofit.sk/1999/9/regrozvoj.htm>

¹⁹⁴ MAIER, G. – TÖDTLING, F.: *Regionálna a urbanistická ekonomika 2. Regionálny rozvoj a regionálna politika.* – Bratislava : Elita, 1988, str. 212, ISBN 80-8044-049-2

opatrenia v infraštruktúre a regulačné opatrenia.¹⁹⁵ Ich prehľad je uvedený v tabuľke 1.

Nástroje regionálnej politiky

Tabuľka

1

Adresát, smer	Druh vplyvu			
	Informačné opatrenia a poradenstvo	Finančná motivácia	Infraštruktúra	Administratívne opatrenia
PODNIKY				
mobilita	informácie o lokalite, regionálny marketing	lokalizačná podpora	výstavba ekonomickej infraštruktúry zásobovanie, odvoz a likvidácia odpadu doprava telekomunikácie vzdelávanie výskumné zariadenia vedecké ustanovizne parky, technologické a podnikateľské centrá	lokalizačné príkazy a zákazy
investície		investičná motivácia		regulácia investícií
nové pracovné miesta		prémie za pracovné miesta		
technológie, inovácie	technologické a inovačné poradenstvo	podpora nových technológií a výskumno-vývojových inovácií		regulácia nových technológií
zakladanie podnikov	podnikateľské poradenstvo	rizikový kapitál, „štartovacia“ pomoc		regulácia zakladania podnikov
kooperácia	kooperačné poradenstvo	kooperačná motivácia		
OBYVATEĽSTVO				
vzdelávanie	informácie o možnostiach vzdelávania	príspevok na vzdelanie		
mobilita	informácie o ponuke pracovných miest			
zásobovanie	informácie o ponuke bývania a kvalite zásobovania			
OBCE - INŠTITÚCIE				
	poradenstvo obcí a regionálnych zariadení	príspevky na komunálne a regionálne rozvojové projekty		koordinácia obcí a regionálnych zariadení

Prevzaté z:

MAIER, G. – TÖDTLING, F.: *Regionálna a urbanistická ekonomika 2. Regionálny rozvoj a regionálna politika.* – Bratislava : Elita, 1988, str. 219, ISBN 80-8044-049-2

Informačné opatrenia a poradenstvo majú najmenšiu intervenčnú intenzitu, pretože sa každého aktéra snažia ovplyvňovať iba prostredníctvom jeho vedomostí, jeho životných postojov, prenechávajú mu však voľnosť v konaní a neuprednostňujú žiadnu z daných alternatív. Patria k inštrumentáriu mäkkého usmerňovania správania a vzhľadom na rastúci význam faktora informácie v poslednom desaťročí sa silno rozvinuli v mnohých krajinách.¹⁹⁶ Pretože informačné nástroje nenarušajú pôsobenie

¹⁹⁵ FÜRST, D. – KLEMMER, P. – ZIMMERMANN, K.: *Regionale Wirtschaftspolitik.* – Düsseldorf und Tübingen : (WISU-
Texte), 1975.

¹⁹⁶ BACHTLER, J. – MICHIE, R.: *The Restructuring of Regional Policy in the European Community.* – University of Strathclyde,

trhového mechanizmu, ale naopak, sa ho snažia zlepšovať, z neoklasického hľadiska sa považujú za efektívne. Takto sa zostavujú (napr. katalógy lokalizačných výhod). V duchu mestského a regionálneho marketingu informujú vhodných podnikateľov o prednostiach jednotlivých regiónov alebo o kvalite jednotlivých lokalít. V prípade technologického poradenstva sa budú lokalizované podniky regiónu radiť o výhodách a nevýhodách nových technológií a o možnostiach inovačných opatrení. Novým podnikateľom sa niekedy ponúka poradenstvo v oblasti špecifických problémov nových podnikov. Pre firmy, ktoré chcú vstúpiť do kooperačných vzťahov, existujú v čoraz väčšom množstve kooperačné burzy, sprostredkovanie kontaktov, ako aj poradenstvo v oblasti nadväzovania kooperačných vzťahov.

Pre obyvateľstvo a pracovné sily v regióne sú určené informácie a poradenstvo v oblasti vzdelávania, pracovných možností v regióne a mimo neho. Majú prispieť k odbornej, odvetvovej a podľa možnosti aj k regionálnej mobilite obyvateľstva a pracovných síl.

Cieľovými skupinami informačných opatrení môžu byť aj obce a iné regionálne zariadenia (napr. rozvojové agentúry, technologické centrá atď.). Ich význam rastie aj v súvislosti s cezhraničnou výmenou skúseností podporovanou Európskou úniou (napr. v rámci programu INTERREG).

Finančné nástroje realizované najmä formou motivácie existujú v mnohých formách (napr. dotácie, daňové zvýhodnenia a zlacnené úvery). Tieto prekračujú informačné opatrenia, keďže odmeňujú určité konanie podnikateľských jednotiek a domácností a tým ovplyvňujú rozhodnutia prostredníctvom individuálnych nákladovo-výnosových kalkulácií. Lokalizačná pomoc smeruje k mimo regionálnym podnikateľským subjektom a je zameraná na podporu mobility podnikov do konkrétnych regiónov. Vyskytuje sa v mnohých formách, od priamych dotácií k investovanému kapitálu a od poskytovania úverov s nízkymi úrokmi, až po poskytovanie pozemkov a začatie podnikania. V minulých desaťročiach bola táto pomoc jedným z najdôležitejších nástrojov regionálnej politiky a zaviedla sa takmer vo všetkých priemyselných krajinách. V osemdesiatych rokoch sa rozšírili kritické hlasy proti tomuto nástroju. Kritizovala sa príliš veľká medzi regionálna konkurencia a obmedzený potenciál podnikov vhodných na lokalizáciu, čo viedlo k vzájomnej licitácii, pokiaľ ide o výšku podpôr. Navyše možno pozorovať efekty „zbytočnej podpory“, ako aj nepriaznivé štruktúrne efekty v cieľových krajinách. Tie sa týkali toho, že sa podporovali vo veľkom rozsahu pobočky s malou autonómiou (závislé pracoviská) na úkor podnikov s vyzretou a štandardizovanou technológiou. Od konca osemdesiatych rokov sa význam lokalizačnej pomoci trochu znižuje aj vzhľadom na to, že v priemyselných krajinách sa potenciál regionálnej politiky voči mobilným podnikom výrazne zredukoval v dôsledku otvorenia sa „Východu“ a globalizácie.

Dodatočne pri pomoci osídľovania mala významnú úlohu motivácia na rozširovanie investícií, ako aj prémie za novovytvorené pracovné miesta. Mali podnietiť existujúce podniky k expanzii a tým vytvoriť v cieľových regiónoch zamestnanecké príležitosti a dôchodky. Aj pri týchto opatreniach sa kritizujú efekty „zbytočnej podpory“ a nepriaznivé štruktúrne efekty, a preto sa v mnohých krajinách v posledných rokoch zámerne odstránili. Rastúci význam má ale motivácia na inovácie, zakladanie podnikov a kooperácie. Takto sa finančne podporujú podniky v určitých regiónoch pri zavedení nových technológií, pri inováciách a kooperačných projektoch alebo sa ponúka „štartovacia“ pomoc pri založení podniku. Cieľom je posilniť inovácie a podnikateľské schopnosti v špecifických regiónoch. Finančná motivácia sa môže orientovať aj na obyvateľstvo a pracovné sily regiónu (napr. vo forme dotácií k vzdelávacím aktivitám alebo vo forme migračnej pomoci pri podpore regionálnej mobility). Aj obce a iné inštitúcie môžu byť adresátmi finančnej motivácie v určitých regiónoch, a to napr. vtedy, keď sa podporujú rozvojové projekty, na ktorých je zainteresované väčšie množstvo aktérov regiónu.

Opatrenia vo výstavbe infraštruktúry majú čiastočne rovnaké pôsobenie ako finančná motivácia (napr. ak sa prostredníctvom infraštruktúrnych projektov jednotlivé lokality stanú nákladovo výhodnejšími a tým atraktívnejšími pre lokalizáciu podnikov v porovnaní s inými lokalitami). Infraštruktúrne opatrenia takto priamo ovplyvňujú manévrovací priestor podnikateľských subjektov a domácností, pretože umožňujú určité aktivity vôbec vykonávať. Patrí sem napr. nevyhnutnosť aspoň minimálneho zabezpečenia, zásobovania a odvozu odpadu, ako aj dopravnej a telekomunikačnej

vybavenosti na založenie podniku a lokalizáciu.

Infraštruktúrne opatrenia možno ťažko usmerňovať tak, ako finančnú motiváciu orientovanú na špecifické cieľové skupiny a aktivity, pretože sa vo veľkej miere vyznačujú externými efektmi. Sú nedeliteľné a vylúčenie niektorých spotrebiteľov zo spotreby často nie je možné. Tak podniky, ako aj domácnosti, môžu získať zo zariadení infraštruktúry úžitok a preto účinky znovurozdelenia zostávajú často nejasné. Predsa však možno konštatovať rozdiely vo vybavenosti. Klasickú úlohu mala infraštruktúrna politika ako časť regionálnej politiky pri podpore podnikovej mobility a lokalizácie podnikov prostredníctvom výstavby zásobovacej a odvoznej siete (energia, prívod a odvod vody, odvoz odpadu), dopravnej infraštruktúry (cesty, železnice, lodná a vzdušná doprava) a telekomunikačnej infraštruktúry (telefón, telex, telefax, dátové a počítačové siete). V posledných rokoch sa v dôsledku zvýšenej orientácie na endogénny potenciál dostali do popredia infraštruktúrne zariadenia, ktoré podporujú inovácie, zakladanie podnikov a tvorbu organizačných sietí, teda zariadení vzdelávania a ďalšieho vzdelávania, výskumu, transferu technológie a poradenstva. V prepojenej forme to môžeme pozorovať vo výskumných parkoch, technologických a podnikateľských centrách. Na obyvateľstvo je naproti tomu viac zamerané zabezpečenie bytov a zodpovedajúca výstavba, ďalej výstavba škôl a vzdelávacích zariadení, ako aj zariadení sociálneho a kultúrneho zabezpečenia.

Na rozdiel od finančných motívov, ktoré sú pomerne presne orientované na jednotlivé cieľové skupiny, infraštruktúrne opatrenia pôsobia skôr na zlepšenie všeobecnej kvality danej lokality. Pritom pôsobia oveľa spoľahlivejšie a trvalejšie ako finančné motívy, pretože dlhodobejšie prinášajú úžitok a trvalejšie môžu zlepšiť atraktivnosť lokality alebo regiónu.

Regulačné a administratívne opatrenia predstavujú v porovnaní s infraštruktúrnymi opatreniami a motiváciou tvrdšie zásahy, pretože určité konanie a formy správania môžu dovoliť a iné zasa zakázať. Takto možno napr. zakázať lokalizáciu podnikov a obyvateľstva v ekologicky hodnotných a citlivých oblastiach alebo možno zabrzdiť priemyselný rozvoj v nadmerne zaťažených regiónoch prostredníctvom kontroly investícií. Aj v oblasti nových výrobných technológií alebo pri zakladaní podnikov má administratívna regulácia významnú, spravidla brzdiacu úlohu. Administratívne opatrenia sú zamerané na to, aby zabránili alebo sťažili spoločensky neželateľný vývoj (napr. aby zabránili rozvoju podnikov v určitých oblastiach alebo odvetviach). Nie sú však schopné v hospodársky zaostávajúcich regiónoch pozitívne stimulovať rozvoj. V medzinárodnom konkurenčnom boji o investorov má stupeň regulácie významnú úlohu. Potvrdzujú to výsledky z krajín východnej Európy a hospodársky menej rozvinutých krajín sveta. Práve v priemyselných odvetviach s veľkým potenciálnym vplyvom na životné prostredie (napr. ťažký priemysel, biotechnológie) spôsobuje nízky stupeň regulácie alebo nízka úroveň kvality životného prostredia často väčšiu atraktivitu, ako napr. finančná motivácia. „Úloha vlády v trhovej ekonomike je jedna z najintrigujúcejších a najkontroverznejších tém manažérskej ekonomiky. Je tomu preto, lebo daňová politika, pravidlá a regulačné opatrenia prvotne ovplyvňujú konkurenčné prostredie. Vláda určuje, čo a kedy budú firmy produkovať, podmienky vstupov a výstupov, marketingové pravidlá, zamestnanosť, zásady personálnej práce a požiadavky informovania vlády ...“.¹⁹⁷ Ekologický dumping však vyvoláva nebezpečenstvo, že strednodobé a dlhodobé predpoklady hospodárskeho a spoločenského rozvoja sa tým môžu znížiť.

Stratégie regionálnej politiky

Kombináciami nástrojov regionálnej politiky v trhovom hospodárstve sú „stratégie“, ktoré sú zamerané na určité ciele. Spočívajú na teoretickej predstave regionálneho rozvoja a majú preukázať konzistentnosť. Poukážeme len na dve základné stratégie, ktoré mali v praxi regionálnej politiky v minulosti veľký význam alebo ho majú dodnes. Tieto stratégie sa opierajú najmä o vonkajšie rozvojové impulzy (stratégie orientované na mobilitu) a stratégie, ktoré dávajú do popredia mobilizáciu a rozvoj vnútorných faktorov (endogénne prístupy).

Stratégie orientované na mobilitu

Vonkajšie rozvojové impulzy vo forme medziregionálnej mobility faktorov alebo obchodných

¹⁹⁷ HIRSCHHEY, M. – PAPPAS, J. L.: *Fundamentals of managerial economics*. Orlando, Florida – The Dryden Press - Harcourt Brace Jovanovich College Publisher, 4th edition, 1992, p. 546. ISBN 0-03-074719-8

vzťahov sa v mnohých strategických prístupoch kladú do popredia. Možno tu podľa základného teoretického modelu rozlišovať neoklasický prístup, keynesovský prístup a polarizačný prístup.

Neoklasický prístup sa opiera o neoklasický model regionálneho rozvoja. Základnou predstavou je, že trhový mechanizmus v podstate zabezpečuje optimálnu alokáciu faktorov medzi regiónmi a stará sa aj o zodpovedajúce rozdelenie dôchodkov. V prípade veľkých dôchodkových rozdielov pôsobí medziregionálny obchod, ako aj mobilita kapitálu a pracovných síl v smere vyrovnávania dôchodkov na jedného obyvateľa. Faktory takto plynú do regiónov, kde je ich relatívny nedostatok, a preto dovoľujú vysoké hraničné výnosy a zhodnotenie. Kapitál je priťahovaný vyššími úrokmi v regiónoch s voľnými pracovnými silami a nízkymi mzdami (periféria), pracovné sily z periférie naproti tomu hľadajú vyššie ocenenie v hospodárskych centrách.

Keynesovská makroekonomická teória (usmerňovanie dopytu) ukázala, že trhový mechanizmus sám nedokáže zabezpečiť plnú zamestnanosť a preto v záujme dosiahnutia tohto cieľa by mal zasahovať štát. Podľa tejto koncepcie by sa štátne zásahy mali orientovať predovšetkým na usmerňovanie dopytu, napr. vo forme stimulovania verejnej alebo súkromnej spotreby alebo prostredníctvom podpory investícií podnikov. V regionálnej politike sa tento prístup prejavil najmä vo forme koncepcie exportnej bázy. V regionálnom vývoze tovarov a príjmovom multiplikátore vyvolanom exportnými aktivitami vidí ústredný bod prístupu k regionálnemu hospodárskemu rastu. Regionálna politika sa orientuje na lokalizáciu priemyselných podnikov intenzívne zameraných na vývoz výrobkov v príslušných regiónoch. K dôležitým nástrojom patrí zabezpečenie infraštruktúrnych predpokladov (zásobovanie, odvoz, vnútro regionálne dopravné spojenie), ako aj investičná motivácia. Aj ciele zadanie verejných úloh podnikom v problémových regiónoch je nástrojom stimulujúcim dopyt.

Koncepcia pólov rastu vychádza z predstavy, že škálové a aglomeračné výhody majú pre regionálny rozvoj veľký význam. Trhový mechanizmus nedokáže zabezpečiť ani optimálnu alokáciu zdrojov, ani vyrovnaný regionálny rozvoj, pretože vzhľadom na polarizačné procesy majú regionálne nerovnosti dlhodobý charakter alebo sa môžu ďalej zväčšovať. Na rozdiel od neoklasickej koncepcie sa v nej silno intervenčná regionálna politika a zvýšená úloha štátu považujú za nevyhnutné. Novšie formy koncepcie polarizácie (80. a 90. rokov minulého storočia) sa v niektorých krajinách podporovali priestorovou koncentráciou high-tech priemyslu. Boli orientované na model spontánne vzniknutých aglomerácií, ako je napríklad „Silicon Valley“ v Kalifornii alebo „Route 128“ pri Bostone a pokúšali sa napodobniť podmienky ich vzniku. Takýmito podmienkami boli napr. výstavba výskumnej infraštruktúry, zriadenie výskumných parkov (priestorová koncentrácia firiem zameraných na výskum), zabezpečenie rizikového kapitálu a podpora vedeckého a technologického transferu základného výskumu do priemyslu. Vzhľadom na doterajšie skúsenosti je síce tradičná i nová stratégia polarizácie schopná stimulovať hospodársky a technologický rozvoj periférnych a slabozvojných oblastí. Má však iba obmedzené úspechy. Difúzne efekty v zázemí boli často menšie ako „odsávacie“ efekty, pričom „backward and forward linkages“ (vzťahy proti prúdu a po prúde) propagované teóriou a technologický transfer nemožno často v regiónoch nájsť, ale sú mimo regiónu. Rozvojové podnety centier sa spravidla obmedzujú na ich vlastné pracoviskové okruhy. V menších krajinách a v krajinách s hustejším osídlením spočíva riešenie pre odľahlé a hospodársky slabozvojnú oblasti v dobrom spojení s aglomeráciou s cieľom čo najviac rozšíriť trh práce veľkých miest. Vhodnými nástrojmi sú výstavba dopravných a telekomunikačných spojení medzi perifériou a mestským centrom (vlakové spojenia, rýchlodráha, cestné komunikácie) a lokalizácia priemyselných podnikov a podnikov služieb v okolí aglomerácie. Periféria sa tak postupne mení na suburbárny priestor a tým zásadne mení svoj charakter.

Endogénne stratégie

Tak ako neoklasický, aj keynesovský prístup a stratégia pólov rastu stavajú do popredia vonkajšie faktory regionálneho rozvoja, ako je napr. mobilita práce a kapitálu a zodpovedajúca vybavenosť infraštruktúrou. Regionálny rozvoj je spôsobený podľa tejto koncepcie predovšetkým vonkajšími impulzmi, pričom veľkú úlohu má lokalizácia pobočiek podnikov, prílev kapitálu, know-how, ako aj existencia vhodnej infraštruktúry a finančná motivácia, ktoré sa uskutočňujú prostredníctvom nadregionálnej úrovne, ako je príslušný štát alebo Európska únia. V sedemdesiatych

a osemdesiatych rokoch sa v niektorých štúdiách¹⁹⁸ poukazovalo na obmedzenú účinnosť a krátku trvanlivosť týchto stratégií. Kritizovaná bola najmä lokalizačná stratégia na základe nasledujúcich charakteristík:

- nepriaznivé štrukturálne efekty (lokalizácie odvetví so štandardizovanou výrobou a externou kontrolou),
- vytvorenie pracovných miest s nízkymi požiadavkami na kvalifikáciu,
- krátke trvanie lokalizovaných podnikov a vysoká konjunkturálna závislosť pracovných miest,
- nízka vnútro regionálna prepojenosť a multiplikačné účinky,
- existencia zbytočných výdavkov.

Slabý úspech lokalizačnej stratégie a nižší potenciál mobilných podnikov v priemyselných krajinách vzhľadom na globalizáciu hospodárstva ovplyvnili na konci sedemdesiatych rokov v mnohých krajinách novú orientáciu regionálnej politiky.

Napriek rozdielnym prejavom obsahujú tieto prístupy spoločnú výraznú orientáciu na endogénny potenciál konkrétnych regiónov. Pokiaľ neoklasický prístup a stratégia pólov rastu stavajú do popredia mobilitu faktorov, a predovšetkým efekty lokalizácie podnikov v regióne, endogénne prístupy si kladú otázku, či faktory a zdroje existujúce v regióne sa budú môcť čo najlepšie využiť a aká je konkurenčná schopnosť podnikov v regióne. To súvisí s druhom vyrábaných výrobkov, výrobnou technológiou a organizáciou výroby, preto má kvalita regionálneho prostredia podstatnú úlohu.

Endogénny regionálny rozvoj je stratégia¹⁹⁹ zameraná na to, aby vyriešila „regionálne problémy prostredníctvom využitia potenciálu existujúceho v regióne a rešpektovala jeho špecifiká. Posilnením regionálneho riadenia „zdola“ sa spája očakávanie zvýšiť hospodársku kultúru a politickú samostatnosť. Príbuznými stratégiami sú „vnútro regionálny rozvoj“²⁰⁰ alebo „rozvoj zdola“²⁰¹. Tieto stratégie sformulovali ako protiklad k lokalizačnej stratégii a použili sa predovšetkým v periférnych regiónoch. Vzhľadom na toto negatívne vymedzenie nepredstavujú ani tak vlastnú koherentnú koncepciu, ako skôr zostavenie princípov regionálnej politiky, ktoré boli sformulované, aby zabránili chybám stratégie orientovanej na mobilitu, ako je to znázornené v tabuľke 2.

Endogénny regionálny rozvoj v porovnaní so stratégiou orientovanou na mobilitu
Tabuľka 2

Endogénny regionálny rozvoj	Stratégia orientovaná na mobilitu
modernizácia existujúcich podnikov	lokalizačná podpora (exportné aktivity)
rozvoj regionálnych zdrojov (podnikanie, veda, kvalifikácia atď.)	získavanie mimo regionálnych zdrojov (kapitál, technológie)
nad odvetvová stratégia	koncentrácia na priemysel
zahrnutie energetických a ekologických projektov	

¹⁹⁸ STOHR, W. B. – TODTLING, F.: *Spatial Enquiry-Some Antitheses to Current Regional Development Strategy*. Papers of the

Regional Science Association, 38. (1978)

- Uneven Development and Regionalism: A Critique of Received Theories EPW Special Articles, November 6, 2004

<http://www.epw.org.in/showArticles.php?root=2004&leaf=11&filename=7892&filetype=html>

¹⁹⁹ HAHNE, U.: *Regionalentwicklung durch Aktivierung intraregionaler Potentiale - Zu den Chancen 'endogener' Entwicklungsstrategien*. Schriften des Instituts für Regionalforschung der Universität Kiel, Band 8, München 1985

<http://www.nachhaltige-regionentwicklung.net/14.0.html>

²⁰⁰ BRUGGER, W.: *Neuere amerikanische Literatur zur Entwicklung des modernen Rechtsdenkens*, in: *Der Staat* 24 (1985), S. 565-576.

²⁰¹ STOHR, W.B.: *Development from Above or Below ? A Radical Reappraisal of Spatial Planning in Developing Countries*. John Wiley & Sons. (1981),

vnútro regionálna dopravná vybavenosť	medzi regionálna dopravná vybavenosť
konkurenčná schopnosť prostredníctvom kvality produkcie a inovácií	konkurenčná schopnosť prostredníctvom kapitálovo náročných moderných postupov, nízkych pracovných nákladov
široká účasť regionálnych záujmových skupín	koncentrácia na podnikanie

Inovačná koncepcia je spojená s osemdesiatymi a deväťdesiatymi rokmi, keď sa regionálna politika orientovala vo väčšine vyspelých krajín na oblasť technológie a inovácie. Táto bola rovnako zameraná na potenciál jestvujúci v regióne, no v porovnaní s endogénnym regionálnym rozvojom sa však viac koncentruje na inovátorské a technologické schopnosti podnikov a je menej obsiahla. Predpokladom inovačnej orientácie je na jednej strane zmenená medzinárodná del'ba práce a rastúca globálna mobilita kapitálu. Štandardná konkurencia sa stala medzinárodnou, rozvojové krajiny uprednostňovanými lokalitami štandardizovanej výroby. Pre periférne regióny v priemyselných krajinách sa tým zredukoval potenciál mobilných podnikov. Na druhej strane sa prostredníctvom preniknutia nad odvetvových technológií (elektronika, počítače, informačné a telekomunikačné technológie, biotechnológia a nové materiály) skrátili životné cykly výrobkov a zrýchli sa technologická zmena. Rástol význam technológie a inovácií v konkurenčnej stratégii podnikov. Pritom možno rozlišovať:

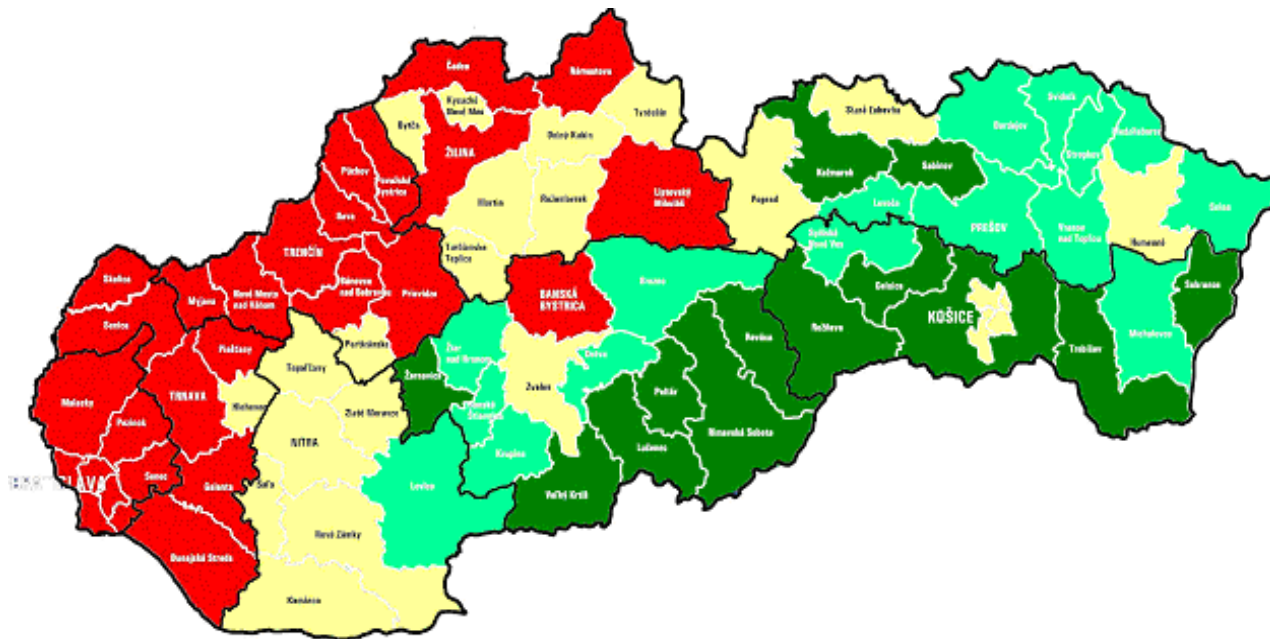
- podporu vysokých technológií a technologických cluster ,
- zlepšenie inovačnej schopnosti podnikov v zaostávajúcich regiónoch.

Pri prvej forme uplatňovania ide o zlepšenie technologického postavenia krajiny v určitom priemyselnom odvetví alebo dokonca o dosiahnutie technologického vodcovstva v určitej oblasti. Úlohou regionálnej technologickej politiky je potom takéto cluster posilniť prostredníctvom cielených investícií do základného a aplikovaného výskumu, ako aj regionálnou koncentráciou týchto opatrení. Takéto opatrenia sa týkajú napr. vzdelávania (vysokokvalifikované pracovné sily), zintenzívnenia spolupráce medzi výskumom a priemyslom, zabezpečenia rizikového kapitálu a podpory špecializovaných výrobných služieb.

Pri druhej forme uplatňovania ide o zlepšenie inovačnej schopnosti podnikov v zaostávajúcich regiónoch a o zrýchlenie difúzie technológií. „Inovačná schopnosť“ sa tu definuje širšie ako rozvoj vysokej technológie. Zahŕňa tak inovácie výrobkov (výrobné inovácie a modifikácie), ako aj zavedenie nových postupov a organizačných foriem v regionálnej ekonomike. Skôr ide o rýchle zavedenie „best practice technology“, teda transfer technológie, ako o technologické vodcovstvo a radikálne výrobné inovácie. Pri tejto stratégii sa musia najprv identifikovať najdôležitejšie inovačné bariéry danej regionálnej ekonomiky a podľa toho sa musia určiť opatrenia. Inovačné bariéry sú často v nedostatočnej znalosti trhu a rozvoja technológií zo strany podnikov, v slabom prepojení uzlových miest na životné prostredie (výskum a vývoj, marketing, podnikové plánovanie), v malom využívaní vonkajších informačných kanálov a zdrojov a v slabej alebo v zastaranej kvalifikácii pracovníkov, ako aj v konvenčnom manažmente a organizačných štruktúrach. Opatrenia sa môžu týkať podnikov jednak vo forme finančnej podpory výskumno-vývojových aktivít a inovačných projektov, jednak vo forme opatrení podnikateľského poradenstva, ako aj informačného a technologického transferu.

Postupné zlepšovanie situácie v Slovenskej republike, aby sa vyrovnala stavu v EÚ, si vyžaduje vytvorenia jasných pravidiel aj v oblasti poskytovania individuálnej štátnej pomoci investorom. Zámerom celého komplexu opatrení je zabezpečiť efektívnejší a transparentnejší systém jej pridelovania. Pravidlá musia mať základ v platných právnych predpisoch SR a normách Európskej Únie (ďalej len „EÚ“). Ich cieľom má byť preklenutie obdobia do prijatia novej právnej úpravy týkajúcej sa poskytovania štátnej pomoci podnikom vo forme investičných stimulov. V súlade s hospodárskymi záujmami Slovenskej republiky sú na účely podpory investícií jednotlivé regióny

Slovenska rozdelené do 2 (niektoré materiály²⁰² uvádzajú 3 pri posudzovaní okresov) základných zón. Základným parametrom tohto rozdelenia je miera evidovanej nezamestnanosti jednotlivých regiónov. Podľa týchto pravidiel je Slovensko rozdelené do troch zón: červená zóna predstavuje okresy s mierou nezamestnanosti menšou ako 10 %, žltá s mierou nezamestnanosti od 10 do 15 % a napokon zelená s mierou nezamestnanosti nad 15 %, čo je znázornené na obrázku 1. Nakoľko samosprávne kraje sa zaradili vykazovanou nezamestnanosťou len do 2 zón: s mierou nezamestnanosti nad 10 % sú to: Nitriansky, Banskobystrický, Prešovský a Košický. S mierou nezamestnanosti pod 10 % boli vyhodnotené kraje: Bratislavský, Trnavský a Trenčiansky.



Obr. 1 Mapa zón SR podľa miery evidovanej nezamestnanosti (priemer október 2004 – september 2005)

[http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/26B2FC66DCB5E152C12570A50027C0D5/\\$FILE/Zdroj.html](http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/26B2FC66DCB5E152C12570A50027C0D5/$FILE/Zdroj.html)

Podľa Národnej stratégie podpory priamych zahraničných investícií sa poskytne vyššie percento pomoci odvetviam hospodárstva, ktorých rozvoj je prioritným záujmom Slovenskej republiky (služby s vysokou pridanou hodnotou - vývojové a IT softwarové centrá a pod.) a naopak pomoc sa obmedzí pre odvetvia hospodárstva, ktoré sú z hľadiska tvorby pridanej hodnoty a hospodárskeho rozvoja Slovenskej republiky menej atraktívne (montáž, distribučné centrá a pod.)

Pravidlá v oblasti poskytovania individuálnej štátnej pomoci investorom²⁰³ definujú tri základné typy investičných projektov. Typom A sú investície do spracovateľského priemyslu a distribučno-logistické centrá, typom B sú projekty s vysokou technológiou, sieťovými externalitami a centrá strategických služieb. Do typu C patria výskumno-vývojové centrá a centrá technologického rozvoja. Základnou ideou nových pravidiel je fakt, že čím vyššia nezamestnanosť je v konkrétnom regióne a čím vyššia je miera pridanej hodnoty investície, tým vyššia môže byť štátna pomoc.

Najvýznamnejšie sa z hľadiska perspektívy a najvýznamnejšieho ovplyvnenia ekonomického vývoja ukazujú nasledujúce sektory hospodárstva:

²⁰² SARIO, 10. 11. 2005. *Vláda SR schválila definitívne znenie pravidiel poskytovania individuálnej štátnej pomoci investorom*

<http://www.sario.sk/index.php?idd=4&typ=3&news=2044&offset=0>

²⁰³ *Pravidlá v oblasti poskytovania individuálnej štátnej pomoci investorom*. – Bratislava, MH SR,

[http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/26B2FC66DCB5E152C12570A50027C0D5/\\$FILE/Zdroj.html](http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/26B2FC66DCB5E152C12570A50027C0D5/$FILE/Zdroj.html)

- *spracovateľský priemysel*: investičné projekty zavádzajúce novú výrobu a montáž komponentov, ako aj finálnych produktov, príp. opravy,

- *distribučné a logistické centrá*: centralizované spracovanie v oblasti obslužných činností.

Z hľadiska *strategických investícií v high-tech sektoroch so sieťovými externalitami* (informačné a komunikačné technológie (ďalej len „ICT“), biotechnológie, nanotechnológie, atď.) ide o projekty, v ktorých dochádza k sieťovým externalitám, keď produktivitu daného subjektu zvyšuje blízkosť iných subjektov alebo firiem, univerzít, výskumných inštitúcií. Ide najmä o sektory s vysokým technologickým komponentom, ako napr. informačné technológie, nanotechnológie a biotechnológie. Medzi *centrá strategických služieb* radíme: centrá zdieľaných služieb (centralizácia podporných činností ako napr. finančná správa, ľudské zdroje, informačné technológie, marketing, predaj, účtovníctvo, a pod.), zákaznícke centrá a centrá technickej podpory, centrá elektronického obchodu (angl.: „Call Center“) centrá zabezpečujúce obsluhu zákazníkov prostredníctvom telefónu, faxu, e-mailu, internetu). Nemenej významné sú aj *výskumné a vývojové centrá, technologické centrá, centrá technologického rozvoja*: výskumná a vývojová činnosť, ktorá nie je priamo napojená, resp. spojená s priemyslom alebo obchodnou činnosťou, resp. vývoj nových výrobkov, procesov a služieb, ktoré zabezpečia významné zlepšenie existujúcich výrobkov, procesov a služieb.

V prípade, ak investičný projekt nespadá pod *výskumné a vývojové centrá, technologické centrá, centrá technologického rozvoja*, avšak spĺňa vzdelanostnú štruktúru zamestnancov tak, že z celkového počtu zamestnancov tvoria zamestnanci s úplným stredoškolským vzdelaním minimálne 40% a vysokoškolským vzdelaním 50 % bude, po splnení ostatných podmienok, posudzovaný ako projekty *strategických investícií v high-tech sektoroch so sieťovými externalitami* (ICT, biotechnológie, nanotechnológie).

Investori, uchádzajúci sa o individuálnu štátnu pomoc musia v SR realizovať projekt s minimálnou výškou investičných nákladov 200 mil. Sk *spracovateľskom priemysle a distribučných a logistických centrách* (v zónach s nezamestnanosťou pod 10 % sa štátna pomoc projektom typu A neposkytuje), 40 mil. Sk o oblastiach činnosti *výskumných a vývojových centier, technologických centier, centier technologického rozvoja*, resp. 30 mil. Sk *strategických investícií v high-tech sektoroch so sieťovými externalitami* (ICT, biotechnológie, nanotechnológie) v regiónoch s viac ako 10 % nezamestnanosťou.

Štátna pomoc investorovi na realizáciu projektu, ktorý bude realizovaný v zelenej alebo žltej zóne a súčasne výška investičných nákladov bude minimálne 10 mld. Sk a súčasne v súvislosti s projektom bude vytvorených viac ako 1000 nových pracovných miest, bude posudzovaná individuálne a na tieto projekty sa nevzťahujú tie časti pravidiel, ktoré stanovujú výšku a formy štátnej pomoci.

Nemalú úlohu v oblasti príchodu zahraničných investorov a vytvárania priaznivého prostredia pre domácich investorov zohráva popri orgánoch Európskej únie aj vláda a orgány samosprávy jednotlivých regiónov. Zrejme preto Hirshey a Pappas píše: V politike prilákania najmä zahraničných investorov môže vláda veľa vykonať, najmä vytvorením pravdivého imidžu bezpečnej, stabilnej krajiny so štandardným právnym a ekonomickým prostredím. Následne je potrebné prezentovať kvalitnú infraštruktúru a zodpovedajúce disponibilné ľudské zdroje v príslušných regiónoch a lokalitách, ktoré investície potrebujú.

Rozdiely v celkovom objeme priamych zahraničných investícií (ďalej len „PZI“) prichádzajúcich na západné Slovensko vrátane Bratislavy a investícií prichádzajúcich na východné Slovensko sa stále viac prehlbujú v prospech regiónov západného Slovenska. Kým v roku 2001 tvorili PZI na východnom Slovensku viac ako 24 percent z celkového objemu PZI, pol roka po vstupe do Európskej únie (k 30. septembru 2004) to bolo už menej než 11 percent. To pritom hovoríme len o investíciách do podnikateľskej sféry a nie do bankového sektora. V minulosti sa na výrazných rozdieloch v objeme PZI prejavovala aj metodika výpočtu PZI, ktorá uvádzala prílev PZI na základe sídla podniku, čím Bratislava „oficiálne“ dosahovala výrazne vyšší objem PZI. Týkalo sa to najmä privatizácie veľkých štátnych podnikov ako Slovenský plynárenský priemysel alebo Slovenské telekomunikácie. Výraznú úlohu tiež zohrávali investície do už etablovaných podnikov, ako boli Východoslovenské železiarne Košice alebo SCP Ružomberok. Pri celkovom malom objeme PZI tak

tieto investície mali výrazný vplyv na objem PZI v jednotlivých regiónoch. Celkové rozdiely medzi jednotlivými krajinami v roku 2000 boli minimálne (ak neberieme do úvahy Košický a Bratislavský kraj). Rozdiel v objeme investícií medzi Trnavským krajom (najviac investícií) a Nitrianskym krajom (najmenej investícií) dosahovali okolo 5 mld. Sk. Vďaka investíciám US Steel dosahoval Košický kraj druhý najväčší objem PZI, ktorý trojnásobne prevyšoval investície v Trnavskom kraji. Nárastom objemu investícií a značným vyčerpaním investičných príležitostí do existujúcich podnikov sa ďaleko výraznejšie začína prejavovať reálne investičné prostredie v jednotlivých samosprávnych krajoch. Do popredia sa tak ešte výraznejšie dostáva dopravná dostupnosť, pripravené priemyselné parky, kvalita pracovnej sily a pod.²⁰⁴

Ani trendy do budúcnosti sa nevyvíjajú priaznivo. Aj napriek deklarovaniu slovenskej vlády o snahu posúvať investície viac na východ Slovenska, realizované kroky sú nedostatočné a takmer nezmiernujú narastajúce regionálne rozdiely. V prvom polroku 2004 agentúra SARIO zo 16 ohlásených projektov pomohla umiestniť vyše 95 percent objemu na území západného Slovenska a Žilinského kraja. V druhom polroku bola ohlásená len jedna veľká investícia v Košickom kraji. Bude to investícia firmy Ford, ktorá vytvorí viac ako 1000 pracovných miest. V rámci Prešovského kraja, ktorý je najzaostalejším krajom, nebola ohlásená žiadna výraznejšia investícia. Naproti tomu je počet aj objem investícií očakávaných na západnom Slovensku ďaleko výraznejší. Významná časť investícií pritom prichádza bez pomoci štátu a práve tieto investície smerujú najmä do Bratislavy a na západné Slovensko, čo potvrdzujú aj oficiálne čísla Národnej banky Slovenska o príleve PZI.

Začínajú sa prejavovať aj rozdiely v kvalite investícií. Bratislavský kraj sa v posledných dvoch rokoch stal zaujímavým aj pre prílev investícií do oblasti výskumu a služieb, aj keď ešte stále výrazne zaostáva objemom takýchto investícií do Prahy alebo Budapešti. Tendencia koncentrácie PZI do najvyspelejších regiónov nie je problémom len Slovenskej republiky. Napriek tomu je Slovensko jednou z krajín, kde sú rozdiely v príleve PZI veľmi výrazné.

Vzdelávanie, či už kvalifikačné alebo celoživotné, patrí medzi rozhodujúce oblasti prípravy krajiny a regiónov na postupné vyrovnávanie ekonomiky regiónov. Pokiaľ EÚ vsádza na rozvoj nových členských krajín prostredníctvom najmä štrukturálnych fondov, robí tak preto, aby sa udržal ekonomický rast, ale najmä rast HDP na udržania sociálneho stavu v celkovom európskom rozmere. Jednoznačne to potvrdzujú kroky EÚ pri realizácii Lisabonskej stratégie. Obdobné závery platia aj pre Slovensko. Len rovnomernejšie rozvinuté regióny prinesú vyrovnanější a udržateľnejší dlhodobý rast HDP na Slovensku. Ďalšie zvyšovanie atraktivity regiónov Slovenska je úzko spojené aj s opatreniami na úseku vzdelávania. Sú to najmä zvýšenie kvality a zlepšenie systému všeobecného a odborného vzdelávania, ako aj prepojenia medzi študijnými odbormi a potrebami trhu práce, zabezpečenie vyučovania cudzích jazykov v základných a stredných školách v súlade s lisabonským cieľom tak, aby absolventi ovládali minimálne 2 cudzie jazyky, príprava návrhu legislatívneho riešenia postavenia celoživotného vzdelávania vo vzdelávacej sústave SR a návrhu stratégie viac zdrojového financovania celoživotného vzdelávania, zvýšenie rozsahu a kvality ďalšieho vzdelávania s dôrazom na zvýšenie kvalifikácie, adaptability pracovnej sily a rozvoja poradenstva o povolaniach, postupné zvyšovanie podielu verejných výdavkov na vysoké školy, zabezpečenie vytvorenia systému hodnotenia kvality vysokoškolského vzdelávania a vedecko-výskumného potenciálu, zabezpečenie pripravenosti vysokých škôl k zavedeniu kreditového systému štúdia na princípe - ECTS do začiatku akademického roka 2005/2006 a zvýšenie konkurenčného prostredia vysokých škôl podporovaním ich inštitucionálnej diverzifikácie a rozšírením pôsobenia súkromných vysokých škôl a pobočiek zahraničných vysokých škôl. Ďalej je potrebné umožniť vytvorenie rovnováhy medzi ponukou a dopytom vo vysokoškolskom vzdelávaní a zlepšiť kvalitu a dostupnosť vzdelania pre národnostné menšiny a etnické skupiny s cieľom ich integrácie do občianskej spoločnosti.

Problematika príchodu investícií do rôznych regiónov predstavuje relatívne široko diskutovanú oblasť. Jej rámce sú vytvárané radom oficiálnych i mimovládnych inštitúcií a organizácií. V záujme rýchlejšieho a efektívnejšieho napredovania sa ukazuje potreba nielen širšej, ale najmä rýchlejšej a efektívnej diskusie a prevzatie konkrétnych záruk jednotlivými zainteresovanými subjektmi za

²⁰⁴ ŠIPIKAL, M.: *Investície stále viac najmä na západ Slovenska*. Bratislava : Fair Analyses, 2005. <http://www.euractiv.sk/?a=show&cid=3154&sid=69&pid=69>

dynamickejšie investovanie aj, na prvý pohľad, v menej atraktívnych regiónoch. Školy prešli v poslednom čase významnými zmenami a smerovanie ich úsilia je zamerané na poskytovanie takého vzdelania, ktoré bude akceptované trhovým prostredím doma i v zahraničí.

Literatúra

- [1] ŠIPIKAL, M.: *Investície stále viac najmä na západ Slovenska*. Bratislava : Fair Analyses, 2005
<http://www.euractiv.sk/?a=show&cid=3154&sid=69&pid=69>
- [2] ROHÁČ, J.: *O čo ide v regionálnom rozvoji?* Bratislava : Non Profit - Mesačník o treťom sektore,
1999 č. 4. <http://www.nonprofit.sk/1999/9/regrozvoj.htm>
- [3] MAIER, G. – TÖDTLING, F.: *Regionálna a urbanistická ekonomika 2. Regionálny rozvoj a regionálna politika*. – Bratislava : Elita, 1988, str. 212, ISBN 80-8044-049-2
- [4] FÜRST, D. – KLEMMER, P. – ZIMMERMANN, K.: *Regionale Wirtschaftspolitik*. – Düsseldorf und Tübingen : (WISU- Texte), 1975.
- [5] BACHTLER, J. – MICHIE, R.: *The Restructuring of Regional Policy in the European Community*. – University of Strathclyde, European Policies Research Centre (EPRC) Regional Studies, 27(8), (1993).
- [6] HIRSCHHEY, M. – PAPPAS, J. L.: *Fundamentals of managerial economics*. Orlando, Florida – The Dryden Press - Harcourt Brace Jovanovich College Publisher, 4th edition, 1992, p. 546. ISBN 0-03-074719-8
- [7] STOHR, W. B. – TODTLING, F.: *Spatial Enquiry-Some Antitheses to Current Regional Development Strategy*. Papers of the Regional Science Association, 38. (1978)
- Uneven Development and Regionalism: A Critique of Received Theories EPW Special Articles,
November 6, 2004
<http://www.epw.org.in/showArticles.php?root=2004&leaf=11&filename=7892&filetype=html>
- [8] HAHNE, U.: *Regionalentwicklung durch Aktivierung intraregionaler Potentiale - Zu den Chancen 'endogener' Entwicklungsstrategien*. Schriften des Instituts für Regionalforschung der Universität Kiel, Band 8, München 1985
<http://www.nachhaltige-regionalentwicklung.net/14.0.html>
- [9] BRUGGER, W.: *Neuere amerikanische Literatur zur Entwicklung des modernen Rechtsdenkens*, in:
Der Staat 24 (1985), S. 565-576.
- [10] STOHR, W.B.: *Development from Above or Below ? A Radical Reappraisal of Spatial Planning in Developing Countries*. John Wiley & Sons. (1981),
- [11] SARIO, 10. 11. 2005. *Vláda SR schválila definitívne znenie pravidiel poskytovania individuálnej štátnej pomoci investorom* <http://www.sario.sk/index.php?idd=4&typ=3&news=2044&offset=0>
- [12] *Pravidlá v oblasti poskytovania individuálnej štátnej pomoci investorom*. – Bratislava, MH SR,
[http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/26B2FC66DCB5E152C12570A50027C0D5/\\$FILE/Zdroj.html](http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/26B2FC66DCB5E152C12570A50027C0D5/$FILE/Zdroj.html)

Autori príspevku: prof. Ing. Michal Pružinský, CSc., doc. RNDr. Ľudmila Lysá, PhD.
Univerzita (príp. pracovisko): Katolícka univerzita v Ružomberku
Fakulta: Pedagogická fakulta
Katedra: Katedra manažmentu
Detašované pracovisko pri PF Katolíckej univerzity v Poprade
Adresa: Popradské nábrežie 15, 058 01 Poprad
Tel., fax: 052/7722571, mobil: +421/915/339409, +421/908/608022
e-mail: pruzinskymichal@yahoo.com, lysa@alconet.sk

TENDENCIE A PERSPEKTÍVY ENERGETICKEJ SAMOSTATNOSTI A BEZPEČNOSTI SLOVENSKEJ REPUBLIKY

V Európskej únii i v celosvetových reláciách sa v oblasti energetiky v ostatných dekádach dôrazne presadzujú trendy liberalizácie, reštrukturalizácie, decentralizácie a privatizácie.

Je to súčasť kľúčových zmien po rozpade bipolarity sveta vo všetkých sektoroch a odvetviach i regiónoch svetového hospodárstva a spoločnosti.

Aj pri celkovom súhlase s potrebou istých zmien v tejto oblasti, získané poznatky jednoznačne svedčia o nutnosti objektívnych ekonomických analýz a predovšetkým komplexný prístup pri ich aplikácii. Pri takomto prístupe dochádzame k poznaniu, že dôsledky v sieťových odvetviach, ku ktorým sa radí aj energetika, majú isté špecifiká. Predovšetkým je to súbežný *multiplikačný odraz pozitív, resp. negatív* v tomto odvetví na produkčnú sféru i celú spoločnosť. Dôrazne nás o tom poučili negatívne poznatky z Kalifornie i mnohých ďalších štátov na americkom, európskom i iných kontinentoch. Vzhľadom k týmto poznatkom jednotlivé štáty koncipujú programy a riešia problémy v tejto oblasti s osobitným zreteľom, resp. podľa úrovne poznania a rozhodnosti ich vlád riešiť tieto problémy pri presadzovaní národno-štátnych záujmov z hľadiska trvalo udržateľného rozvoja. Stretávajú sa pritom s často enormným tlakom ochrancov životného prostredia, kde sa, rovnako ako u celoštátnych inštitúcií, presadzujú jednostranné skupinové záujmy predstaviteľov iných technológií.

S ohľadom na tieto skutočnosti je namieste uvažovať o možných pozitívach aj o rizikách pre Slovenskú republiku, spojených s vyššie uvedenými tendenciami v oblasti energetiky, tak v rámci domácich podmienok, ako aj v medzinárodných/medzištátnych ekonomických vzťahoch.

Pri plnej liberalizácii elektroenergetiky sa očakávajú najmä tieto *pozitíva*:
vyššia efektívnosť celého sektora, lacnejšia elektrina, zvýšenie kvality služieb.

Na druhej strane sa ukazujú možné *riziká*. V podmienkach liberalizovaného trhu je možné zvyšovať zisk zvyšovaním ceny elektriny. V tejto súvislosti sú pozoruhodné výsledky komparatívnej analýzy producentov elektrickej energie v 14 štátoch. Výsledky analýzy ukázali, že neexistuje podstatný rozdiel medzi štátnymi a súkromnými spoločnosťami: štátne aj súkromné spoločnosti boli rovnako efektívne. Z pohľadu prenosovej sústavy a distribúcie elektriny výsledky komparácie rovnako nepotvrdili rozdiely v technickej úrovni jednotlivých spoločností. Štúdia porovnávajúca efektívnosť elektrárenských spoločností uzatvára, že *“z hľadiska dodávok elektriny ako celku sa najlepšie výsledky dosahujú v prípade reštrukturalizácie a zlepšenia manažmentu štátom vlastnených spoločností”*.

Poučné sú *príklady z privatizácie* v sledovanom sektore. Privatizácia umožňuje súkromným spoločnostiam *dosiahnutie maximálneho zisku tým, že dočasne znížia výrobu elektriny a zvýšia jej cenu*. Názorný príklad z USA: v roku 1996 bola zavedená deregulácia v štáte Kalifornii. Liberáli hlásali, že ceny elektriny klesnú o 20 %. Ale po kríze v roku 2000, keď ceny podstatne stúpili, tí istí hlásatelia liberalizácie trhu tvrdili, že spotrebiteľské ceny by mali stúpnúť ešte viac, aby prilákali nových investorov a zvýšila sa konkurencia.

Ďalší príklad: dnes už „svetoznáma“ firma Enron chcela podľa jednej zo svojich stratégií nakúpiť od verejnej spoločnosti elektrinu za 250 USD za megawatthodinu (maximálna cena) a mimo štátu ju predať za takmer päťnásobok.

V Európe liberalizácia spočiatku viedla k čiastočnému poklesu cien elektriny. Väčšinou pre priemyselný sektor. Nedošlo však k celkovému zníženiu cien, ale k tzv. nulovému efektu, v ktorom domácnosti boli často postihnuté nárastom cien a priemysel sa tešil z nižších cien elektriny.

Kvalita služieb *Zavádzanie voľnej súťaže do trhu s elektrinou vyvoláva tlak na neúmerné znižovanie nákladov, často spojené znižovaním počtu pracovníkov*. Známe sú príklady z Nemecka – *mínus 25% pracovníkov za 7 rokov, rovnako v USA, kde pri zníženom počte pracovníkov často klesá spoľahlivosť dodávok elektriny, čo vedie k havarijným výpadkom, najmä v čase špičiek*. V rokoch 1996 - 2000 bolo v rôznych štátoch USA zaznamenaných 19 veľkých výpadkov elektriny. Odhaduje sa, že ročné straty súvisiace s výpadkami predstavujú 50 mld. USD. Samotný výpadok v Kalifornii 10. augusta 1996 znamenal stratu 1 miliardy USD!

Súkromné spoločnosti spravidla obmedzujú investície do elektroenergetických zariadení, ich obnovy a údržby. Snažia sa využívať odpísané zdroje, predlžovať ich životnosť bez modernizácie. V Nemecku poklesol objem týchto investícií za 5 rokov až o 32 %.

Deregulácia trhu elektrickou energiou

Poznatky USA sú nesporné - práve *po deregulácii trhu*, na začiatku ktorej súkromné energetické spoločnosti zaznamenávali rekordné zisky, boli americkí spotrebitelia vystavení narastajúcim cenám elektriny a nižšej kvalite dodávky energie. Cena elektrickej energie vzrástla až na dvojnásobok, v špičkových osciláciách i na viacnásobok. Už v lete roku 2000 sa Kalifornia dvakrát ocitla na pokraji celoplošného výpadku dodávok elektrickej energie. Neskôršie však už vznikol akútny nedostatok elektrickej energie, čo viedlo až k vypínaniu celých oblastí a skupín odberateľov a celkové ekonomické straty z výpadkov elektrickej energie ďaleko predstihli vypočítané prínosy z liberalizácie. Dnes je zrejmé, že *energetická kríza v Kalifornii bola spôsobená práve nepodarenou dereguláciou a privatizáciou rozvodnej siete štátu*. V dôsledku toho verejnosť USA požaduje prísnejšiu reguláciu, úspory energie a využívanie obnoviteľných zdrojov energie.

Liberalizácia trhu s elektroenergiou v SR

Mala by sa týkať výroby, prenosu, distribúcie a dodávky elektroenergie, ktorú zabezpečujú v súčasnosti hlavne: Slovenské elektrárne – majoritný výrobca elektrickej energie; Slovenská elektrizačná prenosová sústava – zabezpečuje prenos elektrickej energie na území SR; Západoslovenská energetika, a.s. – zabezpečuje distribúciu a dodávku elektrickej energie na území bývalého Západoslovenského kraja; Stredoslovenská energetika, a.s. – zabezpečuje distribúciu a dodávku elektrickej energie na území bývalého Stredoslovenského kraja; Východoslovenská energetika, a.s. – zabezpečuje distribúciu a dodávku elektrickej energie na území bývalého Východoslovenského kraja

Reštrukturalizácia elektroenergetického odvetvia vychádza zo *smernice EÚ č. 54* z roku 2003, ktorá bola premietnutá do *zákona o energetike č. 656* z roku 2004. Z neho

vyplýva povinnosť SR *oddeliť prenos a distribúciu elektriny ako prirodzených monopolov od ostatných činností*. Zákon definuje 4 základné formy oddelenia týchto činností, a to:

- oddelenie účtovníctva prenosu a distribúcie od ostatných činností,
- oddelenie citlivých informácií (informácií, ktoré sú predmetom obchodného tajomstva) prenosu a distribúcie od ostatných činností,

- oddelenie osôb, ktoré sú v riadiacich funkciách prenosu alebo distribúcie od riadiacich funkcií ostatných činností,

- finálne -oddelenie prenosu a distribúcie z hľadiska právnej subjektivity. Proces oddelenia prenosu a distribúcie v súčasnosti prebieha a bude ukončený k 1. júlu 2007.

Privatizácia - 66 % Slovenských elektrární bolo predaných spoločnosti ENEL Taliansko.

Privatizácia Slovenskej elektrizačnej prenosovej sústavy bola vylúčená a v rámci energetickej politiky SR sa s ňou nateraz neráta.. Privatizácia 3 distribučných spoločností bola čiastočne vykonaná a v najbližšom období sa ráta s ich doprivatizáciou.

Deregulácia Výroba a dodávka elektriny boli v SR ústretovo voči liberalizátorom, citeľne podporovaným aj zo zahraničia, deregulované.

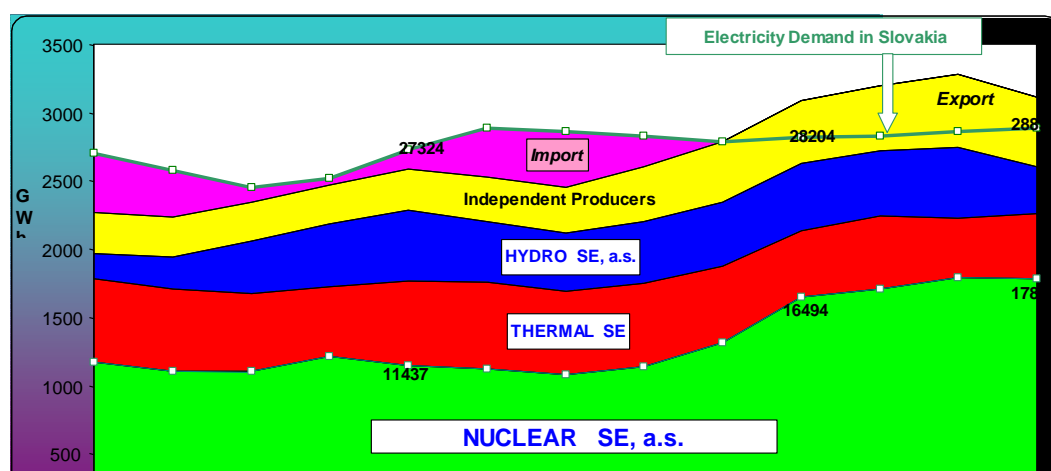
Regulácii v súčasnosti podlieha prenos, distribúcia elektrickej energie, výroba elektrickej energie z obnoviteľných zdrojov, výroba elektrickej energie v rámci kombinovanej výroby elektriny a tepla a výroba elektrickej energie z domáceho uhlia.

Reguláciu elektroenergetického sektora zabezpečuje Úrad pre reguláciu sieťových odvetví.

Bezpečnosť a ekológia

V súvislosti s *predpokladmi vývoja produkcie jadrovej energie* v prvej polovici 21. storočia OECD upozorňuje na viaceré scenáre IEA, kde je zreteľný comeback tejto energetickej technológie. V jej „Normatívnom“ - SD (sustainable development) scenári sa začiatok comebacku predpokladá v roku 2020 a mal by prispieť k až 14-násobnému zvýšeniu produkcie oproti súčasnej úrovni. A vzhľadom na bezpečnejšiu – z hľadiska podstatne nižšej emitácie skleníkových plynov – technológiou by sa v širokom rozsahu mala zvýšiť produkcia jadrových elektrární najmä po roku 2025.

Obr. 1 Štruktúra výroby elektrickej energie v SR



• Tab. 1 Celkové vyradené výkony a výroba v SR do roku 2015

• Elektrárň	• Zariadenie	• Výkon • v MW	• Výroba • v MWh	• Rok • vyradenia
• Elektrárne Nováky A • Elektrárne Nováky B	• TG 2 a TG 3 • 3. a 4. blok	• 54 • 220	• 190 000 • 600 000	• 2005 • 2006
• Elektrárne Vojany 1	• 3. a 4. blok	• 220	• 700 000	• 2006
• Elektrárne Vojany 2	• blok 25. a 26.	• 220	• 100 000	• 2006
• Atómové elektrárne Bohunice	• V1 - 1. blok • - 2. blok	• 440 • 440	• 2 800 000 • 2 800 000	• 2006 až 2015 podľa scenárov
• Nezávislí výrobcovia	•	• 200	• 900 000	• 2006
• Spolu vyradené	•	• 1794	• 8 090 000	• 2005- 2015

Zdroj: Štúdia Ministerstva hospodárstva SR a Slovenských elektrární, a. s. „Posúdenie ekonomickej náročnosti scenárov rozvoja elektroenergetiky na Slovensku“, Bratislava jún 2004

Uvedené rušenie prevádzok jadrových elektrární presadzuje Európska komisia na návrh niektorých (zainteresovaných) štátov v strednej Európe bez ohľadu na to, že doterajšia príprava nových výkonov nevytvára reálne predpoklady ich nahradenia do rigorózne stanovených termínov vyradovania. Malé ústupky zo strany EÚ nepokrývajú reálne očakávané enormne veľké straty SR.

V prípade, že sa nebudú realizovať nové výkony zdrojov môže *saldo výroby a spotreby elektriny v nasledujúcich 10-tich rokoch dosiahnuť okolo 54 TWh čo spôsobí nárast pasívnej obchodnej bilancie Slovenska vo výške 70 mld. Sk.*

Pri predĺžení prevádzky blokov V1 a V2 do roku 2015, dokončenie MO 34 s realizáciou ďalších výkonov by vytvorilo prechodne na cca 5 rokov aktívnu obchodnú bilanciu výroby a potreby elektriny (24 TWh).

Rozhodnutia o dĺžke prevádzkovania blokov V1 alebo dokončení rozostavaných MO 34 patria k strategickým rozhodnutiam s ďalekosiahlymi dôsledkami. Bez investovania do nových výrobných kapacít môže celkové zvýšenie nákladov predstavovať až 265 mld. Sk oproti scenáru s dobudovaním MO 34 a posunom odstavenia V1 do roku 2015.

Prechodom výroby elektriny z jadrového na fosílné palivá by došlo v SR k závažným škodám na zdraví a zhoršení životného prostredia.

Pre zvýšenie jadrovej bezpečnosti dvoch blokov JE V1 na medzinárodne akceptovateľnú úroveň bola vykonaná rozsiahla rekonštrukcia v rokoch 1995 až 2000, s finančným nákladom 10,4 mld. Sk. Po ukončení rekonštrukcie JE V1 dal Ústav jadrového dozoru -ÚJD súhlas v roku 2001 na ďalšiu prevádzku 1.a 2. bloku bez konkrétneho časového obmedzenia. Súhlas bol podmienený splnením podmienok v prílohe Rozhodnutia, ktoré sa týkajú všeobecných požiadaviek na zaistenie bezpečnej prevádzky a údržby a na periodické hodnotenie bezpečnosti pred ukončením desaťročného cyklu prevádzky.

Splnenie stanovených cieľov rekonštrukcie konštatovala aj Záverečná správa misie expertov MAAE, ktorí posudzovali úroveň jadrovej bezpečnosti JE V1.

Ďalšia prevádzka dvoch blokov V1 po roku 2008 nie je obmedzená licenčnými ani žiadnymi technickými podmienkami.

Priemerný ročný príspevok z Medzinárodného fondu na podporu odstavenia V1 nedosahuje ani ročnú úsporu nákladov pri výrobe z V1 oproti výrobe v náhradných zdrojoch. Pri nahradení V1 výrobou zo zemného plynu celý príspevok z Medzinárodného fondu na podporu odstavenia V1 (7,8 mld. Sk) je menší ako jednoročné zvýšené náklady (10,7 mld. Sk). Vzhľadom na záväzok z Prístupovej zmluvy s EÚ k termínu odstavenia V1 ich prípadný posun bude potrebné prerokovať, aby sa vyhlo novej žalobe.

Nedostavanie 3. a 4. bloku v Mochovciach by predstavovalo uviaznutie 29,5 až 35,9 mld. Sk, čo má a bude mať negatívny dopad nielen na ekonomiku elektrárenskej spoločnosti, ale i SR. Z týchto nákladov bude potrebné ešte vynaložiť 9,7 až 16,1 mld. Sk hlavne na splatenie úrokov z úverov a likvidáciu elektrárne v prípade jej nedostavania.

Podľa analýz v európskych štátoch možno očakávať, že po vyčerpaní súčasných rezervných kapacít okolo roku 2010 bude prevládať dovoz elektrickej energie SR nad vývozom. Tento výhľad a skúsenosti s prudkým rastom cien tejto komodity po deregulácii a privatizácii v USA vystríha pred spoliehaním sa na dovoz lacnej elektrickej energie. Navyše, prognóza rozvoja systému UCTE vystríha pred účinkami budúcej environmentálnej legislatívy. Táto prognóza uvádza Slovensko ako štát, kde sa takáto negatívna bilancia očakáva.

Vyvstáva tu logická otázka: *ako je to s budovaním jadrových elektrární v iných štátoch?*

Tak napríklad : **Fínsko** - programuje popri doterajších dvoch blokoch BWR o výkone 840 MW (z r. 1978 a 1980) vybudovať novú JE Nový blok na ostrove Olkiluoto (3.) v samosprávnej oblasti Eurajoki. Programuje sa, že nová jednotka bude tlakovodný reaktor s čistým elektrickým výkonom približne 1600 MW a bude v prevádzke 60 rokov. (Zdroj: www.tvo.fin).

Južná Kórea - do roku 2014 programuje vybudovať 8 jadrových elektrární, ktoré by mali kryť nárast spotreby elektriny v štáte.

V dvoch etapách - do r. 2010 má byť postavená prvá polovica - 4 a druhá do r. 2014 - o celkovej kapacite 9600 MW v približnej hodnote 20 mld USD. (Zdroj: Reuters).

Čína - v r. 2005 začne budovať 4 bloky o výkone 1000 MW. Tým sa zvýši podiel JE na celkovej výrobe energií z terajších 1,3 % na 4 % a v r. 2020 dosiahne úroveň 30 000 MW. (Zdroj: China Daily 11.3.2004)

Intenzívne tlaky voči jadrovému programu SR a ústupkami zo slovenskej strany na jednej strane a programy budovania nových jadrových elektrární vo svete na strane druhej, vyvolávajú opodstatnené pocity uplatňovania nerovnakého metra voči ekonomicky slabším partnerom i po vstupe Slovenskej republiky do viacerých významných medzinárodných organizácií.

Uvedené poznatky sú skutočne mnohovranné a v serióznych technicko- ekonomických a ekologických analýzach by im mala byť venovaná náležitá pozornosť. Jednak z hľadiska efektívnosti ekonomík jednotlivých štátov, no najmä v súvislosti s dopadom jednotlivých producentných technológií na otepľovanie a plnenie ostatných požiadaviek Kjótskeho protokolu *v záujme celého ľudstva*.

Literatúra

- Mikuš, Tibor MP a kol.: „Nuclear energy in Slovakia“ Parliamentary Assembly of NATO Science and Technology Committee, May 29th – June 1st, 2004, Bratislava, Slovak Republic.
- Sviták, František: „Jaderná energetika a trvale udržiteľný rozvoj“, Britské listy – www.blisty.cz, 7. 9. 2004
- Turček, Vladimír: „Otvorené otázky liberalizácie elektroenergetiky v SR a vo svete“, príspevok, prednesený na konferencii Fakulty medzinárodných vzťahov EUBa 10. mája 2005 v Bratislave
- Lysák, Ladislav: “Tendencie a perspektívy energetickej bezpečnosti Slovenskej republiky“, príspevok, prednesený na konferencii EUBa a TnU, 12. decembra 2004 v Bratislave.
- IAEA - Annual reports
- ISE, a.s. – www.seas.sk
- IÚJD SR - www.ujd.gov.sk WANO
- www1.oecd.org/scripts/publications/bookshop/redirect.asp?pub=612003261P1
- www1.oecd.org/oeccdirect

Závery

Liberalizácia, privatizácia a deregulácia trhu s elektrickou energiou je v ekonomickej teórii i hospodárskej praxi predstavovaná ako cesta poskytovania lacnejšej elektriny pre spotrebiteľov, dodávanej pri vyššej kvalite, bezpečnosti a efektívnosti celého odvetvia. Poznatky z viacerých štátov ukázali, že tento proces veľmi často zlyháva. Počas uplynulých piatich rokov svet od Nového Zélandu po Kaliforniu a od Brazílie po Indiu zažil množstvo katastrofálnych výpadkov elektriny a – nečakane veľký nárast cien.

V podmienkach SR je nutné poučiť sa z týchto skúseností vyspelých ekonomík, nedopustiť postupy v duchu neslávnej, vládou objednanej „výskumnej“ štúdie (2000), podľa ktorej *SR nepotrebuje vlastné kapacity na výrobu elektrickej energie, lebo v Európskej únii si ju bude v budúcnosti lacno nakupovať!?!?* Je zrejmé, čo sme spolu so serióznymi odborníkmi predpokladali, že: *elektrickú energiu nemožno dovážať ako banány - kedy chceme a koľko chceme*. Kapacita prenosovej sústavy je totiž limitovaná. Samotná EÚ žiada, *aby si každý členský štát zabezpečil svoju energetickú a prenosovú sebestačnosť*.

Je žiadúce *racionalizovať a objektivizovať systematické informovanie verejnosti* o technicko-ekonomických a bezpečnostných parametroch jednotlivých technológií výroby elektroenergie. To je najlepšia odpoveď na antijadrové aktivity zástancov rôznych zameraní a záujmov zo Slovenska i zahraničia. I v tomto prípade je účelné vychádzať z doterajších poznatkov a programu rozvoja jadrovej energetiky vo svete do roku 2050.

MINIMÁLNÍ MZDA V ČESKÉ A SLOVENSKÉ REPUBLICE

Úvod

V roce 1894 vznikl na Novém Zélandu první arbitrážní výbor, který měl za úkol odstranit problémy na trhu práce v oblasti mezd a zavedl tzv. institut minimální mzdy. Minimální mzdu můžeme charakterizovat jako nejnižší úroveň mzdy, kterou musí zaměstnavatel poskytnout zaměstnanci za vykonanou práci nebo jako plnění, které vyplývá z pracovního poměru.

Hlavní důvod vzniku minimální mzdy byl spatřován v jejích dvou funkcích, a to sociálně – ochranné a kriteriální. Tyto funkce byly nejen ve vztahu k zaměstnancům, ale i zaměstnavatelům. První funkce (sociálně-ochranná) garantuje zaměstnancům minimální úroveň disponibilního příjmu, která by měla ochránit zaměstnance před chudobou. V případě zaměstnavatelů má ochranná funkce za úkol zajistit, aby byly rovné podmínky konkurence mezi podnikatelskými subjekty, a to v případě mzdové úrovně. Naopak funkce kriteriální má zaměstnance motivovat k práci a k jejímu vyhledávání. Aby zaměstnance k tomuto motivovala, musí být vyšší než je úroveň sociální pomoci. Čím je odstup minimální mzdy od sociálního příjmu vyšší, tím je motivace pracovat silnější. V případě zaměstnavatelů znamená kriteriální funkce to, že minimální mzda stanovuje nejnižší úroveň nákladů na mzdy zaměstnanců. V tomto případě však její nepřiměřená výše může mít negativní dopad. Mzdové náklady tvoří podstatnou část nákladů firmy a vysoká minimální mzda, doprovázená odvody povinných příspěvků, které jsou vypočítány ze mzdy, tak mohou dovést firmu k jejímu zániku.

Stanovení minimální mzdy je tedy velmi složitým a náročným procesem, při kterém se střetávají zastánci jejího zavedení s odpůrci. V současné době existují dva hlavní způsoby stanovení mzdy. První možností jak stanovit minimální mzdu, je její uzákonění. Další možností je podpisem kolektivních smluv. Země používající institut minimální mzdy mohou využívat nejen tyto dva hlavní způsoby. Většina států je kombinují popř. modifikují.

Následující článek se bude zabývat minimální mzdou v České a Slovenské republice. Jakým způsobem je utvářena a jak se vyvíjela v období od roku 1992 až po současnost. Součástí článku je také snaha vytvořit vzájemnou komparaci těchto zemí, a jejich srovnání s úrovní minimálních mezd v Evropské Unii.

Minimální mzda v České republice

V České republice je minimální mzda tvořena na základě jednání vlády a sociálních partnerů. Výsledkem tohoto jednání, i v případě neshody, je stanovení výše minimální mzdy vládou, která ji zveřejní ve svém nařízení. Minimální mzdu v České republice řeší zákon č. 1/1992 Sb. o mzdě, odměně za pracovní pohotovost a o průměrném výděлку, ve znění pozdějších předpisů ze dne 10. prosince 1991, kdy §4 odst. 5 druhé části tohoto zákona hovoří o tom, že mzda nesmí být vyšší než mzda minimální. Podle tohoto zákona je výše minimální mzdy vč. podmínek pro její určení stanovena vládou. V nařízení vláda stanovuje nejen měsíční, ale také hodinovou minimální mzdu. Další zákon, který hovoří o minimální mzdě je zákon č. 65/1965 Sb., ve znění pozdějších předpisů - Zákoník práce. V zákoníku práce řeší minimální mzdu část druhá (Pracovní poměr), hlava čtvrtá (Mzda, náhrada mzdy a náhrady výdajů), oddíl

první (Mzda). Jedná se konkrétně o §111. Minimální mzdu v České republice můžeme tedy definovat jako nejnižší peněžitě plnění, které je povinen poskytovat zaměstnavatel zaměstnanci za práci. Podle zákoníku práce jsou podmínky pro určení minimální mzdy a také její výši stanoveny zpravidla s účinností od začátku roku, přičemž výše minimální mzdy by měla být stanovena s ohledem k indexu spotřebitelských cen. Zákon také umožňuje stanovit minimální mzdu prostřednictvím kolektivní smlouvy, tato mzda však nesmí být nižší než mzda stanovená vládním nařízením. Minimální mzda může být i nižší, ale pouze v zákonem stanovených podmínkách.

První nařízení vlády č. 99/1991 o stanovení minimální mzdy, které určovalo po listopadu 1989 výši minimální mzdy, nabylo účinnosti dne 25. března 1991. Minimální mzda byla stanovena částkou 2 000,-- Kčs. Od jejího zavedení byla výše minimální mzdy několikrát změněna. V jaké výši, prostřednictvím kterých zákonů a kdy byla minimální mzda změněna ukazuje následující tabulka.

Tab.1 Předpisy upravující výši minimální mzdy v České republice

Předpis:	Účinnost	Částka
099/1991 Sb. Nařízení vlády České a Slovenské Federativní Republiky ze dne 25. února 1991 o stanovení minimální mzdy	25.3.1991	2 000,--
053/1992 Sb. Nařízení vlády České a Slovenské Federativní Republiky ze dne 23. ledna 1992 o minimální mzdě ve znění nařízení vlády č. 615/1992 Sb.	Leden1992	2 200,--
303/1995 Sb. Nařízení vlády ze dne 6. prosince 1995 o minimální mzdě	1.1.1996	2 500,--
320/1997 Sb. Nařízení vlády ze dne 10. prosince 1997, kterým se mění nařízení vlády 303/1995 Sb. o minimální mzdě	1.1.1998	2 650,--
317/1998 Sb. Nařízení vlády ze dne 9. prosince 1998, kterým se mění nařízení vlády č. 303/1995 Sb., o minimální mzdě, ve znění nařízení vlády č. 320/1997 Sb.	1.1.1999	3 250,--
131/1999 Sb. Nařízení vlády ze dne 9. června 1999, kterým se mění nařízení vlády č. 303/1995 Sb., o minimální mzdě, ve znění pozdějších předpisů	1.7.1999	3 600,--
313/1999 Sb. Nařízení vlády ze dne 15. listopadu 1999, kterým se mění nařízení vlády č. 303/1995 Sb., o minimální mzdě, ve znění pozdějších předpisů	1.1.2000	4 000,--
162/2000 Sb. Nařízení vlády ze dne 31. května 2000, kterým se mění nařízení vlády č. 303/1995 Sb., o minimální mzdě, ve znění pozdějších předpisů	1.7.2000	4 500,--
429/2000 Sb. Nařízení vlády ze dne 22. listopadu 2000, kterým se mění nařízení vlády č. 303/1995 Sb., o minimální mzdě, ve znění pozdějších předpisů	1.1.2001	5 000,--
436/2001 Sb. Nařízení vlády ze dne 21. listopadu 2001, kterým se mění nařízení vlády č. 303/1995 Sb., o minimální mzdě, ve znění pozdějších předpisů	1.1.2002	5 700,--
559/2002 Sb. Nařízení vlády ze dne 2. prosince 2002, kterým se mění nařízení vlády č. 303/1995 Sb., o minimální mzdě, ve znění pozdějších předpisů	1.1.2003	6 200,--
463/2003 Sb. Nařízení vlády ze dne 10. prosince 2003, kterým se mění nařízení vlády č. 303/1995 Sb., o minimální mzdě, ve znění pozdějších předpisů	1.1.2004	6 700,--
699/2004 Sb. Nařízení vlády ze dne 8. prosince 2004, kterým se mění nařízení vlády č. 303/1995 Sb., o minimální mzdě, ve znění pozdějších předpisů	1.1.2005	7 185,--

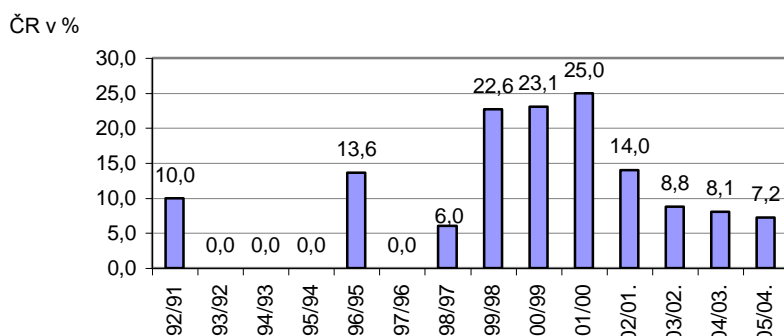
Zdroj: Zákony ČR on Line

Jak lze vidět od roku 1991 do prosince 2005 vzrostla minimální mzda o více jak 5 000,-- Kč, jedná se o téměř 260% růst. Největší meziroční změny minimální mzdy byly v letech 1998 – 2000, v tomto období docházelo cca k 20% růstu minimální mzdy (více graf 1). Tyto změny vykonala nová Sociálně-demokratická vláda, a to z důvodu eliminace předchozí strnulosti. Jak lze vidět v následujícím grafu v období 1992 – 1997 došlo k růstu minimální mzdy pouze dvakrát. Mzdová strnulost byla způsobena zejména tím, že v tomto období vládla Občansko-demokratická strana (ODS), a také na trhu práce nevězla potřeba měnit její výši.

Další důvody pro změnu výše minimální mzdy byly a stále jsou motivace nezaměstnaných osob zapojit se do pracovního procesu (tedy posílení tzv. motivační funkce minimální mzdy).

Jedná se zejména o zvýšení rozdílu minimální mzdy a sociální dávek, a také o růst prostředků nutných k pokrytí stále rostoucích životních nákladů. Posledním důvodem pro růst minimální mzdy je členství České republiky v Evropské unii. Vláda se tak snaží dosáhnout standardní výše minimální mzdy, která se ve členských zemích používajících tento institut pohybuje na úrovni poloviny průměrného výdělku.

Graf 1 Meziroční změny ve mzdovém růstu *



* meziroční tempo růstu je počítáno jako podíl minimální mzdy vždy k 1.lednu příslušného roku

Zdroj: MPSV ČR

Od roku 2002 minimální mzda rostla vždy cca o 500,-- Kč, přičemž meziroční tempo růstu se postupně snižovalo. Od roku 2006 plánovalo ministerstvo práce a sociálních věcí (dále také MPSV) růst vyšší. Minimální mzda měla být, podle návrhu ministra Škromacha, zvýšena během roku dvakrát. Poprvé v lednu z 7 185,-- Kč na 7 660,-- Kč, jednalo by se o 6,6% růst. V červenci měl následovat další růst a minimální mzda měla dosáhnout 8 135,-- Kč, tj. 6,2% růst. Ministr práce a sociálních věcí toto zvýšení odůvodňoval motivací, kterou by měla minimální mzda pro občany být a dále snahou dosáhnout vyššího podílu minimální mzdy na mzdě průměrné.

S jeho názorem plně souhlasil odborový svaz, avšak na rozdíl od ministra by změnu provedli jednorázově, a to v lednu 2006. S takto stanoveným růstem minimální mzdy nesouhlasili zaměstnavatelé, kteří by preferovali pouze 7% růst. Svůj návrh odůvodňují vysokým růstem nákladů firem a v případě, že by došlo k 12% růstu minimální mzdy, toto by vedlo k velkému propouštění a následovně k růstu míry nezaměstnanosti. Dalším odpůrcem minimální mzdy je opoziční ODS, která stejně jako zaměstnavatelé vidí za růstem minimální mzdy propouštění zaměstnanců. Stínová ministryně práce a sociálních věcí Alena Páralová navrhuje minimální mzdu zrušit, což ministr práce a sociálních věcí Zdeněk Škromach odmítá. Za přežitek považuje minimální mzdu Hospodářská komora, která reprezentuje zájmy podnikatelů. Hospodářská komora zastává názor, že minimální mzda znepřehňuje trh práce a zvýšení minimální mzdy, které naplánovala vláda na červenec podle komory nekoresponduje s růstem produktivity práce. Pokud by návrh nové výše minimální mzdy byl schválen, měl by se podíl na průměrné mzdě zvýšit na 43 %. Na začátku prosince 2005 vláda rozhodla o růstu minimální mzdy, ale tento růst byl nižší než navrhoval ministr. Přesto bude minimální mzda v roce 2006 změněna dvakrát. Poprvé v lednu kdy nová částka bude 7 570,-- Kč. V tomto případě mzda nevzroste o 6,2 %, ale o 5,4 %. V červenci bude mzda změněna z 7 570,-- Kč na 7 955,-- Kč, v tomto případě se bude jednat o 5,1% nárůst.

V současné době má minimální mzda podíl na nominální mzdě 37,1 %. Dostala se tak téměř na stejný poměr, jaký byl v roce 1993, kdy podíl minimální mzdy na nominální mzdě byl

nejvyšší. Jak ukazuje následující tabulka, na rozdíl od minimální mzdy byl růst nominální mzdy po celé sledované období rovnoměrný a pohyboval se mezi 6 – 8 %. Tabulka také ukazuje, jaká by musela být výše minimální mzdy v jednotlivých letech, kdyby její podíl na nominální mzdě byl stejný jako v roce 1993. Údaje uvedené v tabulce mohou být zkrácené, protože výše nominální mzdy je uvedena vždy za celý rok. Na rozdíl od toho minimální mzda je uváděna vždy k lednu daného roku, tedy v letech kdy byla minimální mzda změněna dvakrát, není minimální mzda uvedena za celý rok.

Poslední sloupec tabulky ukazuje, jaký by byl vývoj minimální mzdy v případě, že by její podíl na nominální mzdě zůstal na úrovni roku 1993. V takovém případě by vývoj této mzdy byl stejný jako vývoj nominální mzdy, tj. nejdříve by mzda rostla více (růst by se pohyboval okolo 18 %) a postupně by se tempo růstu zpomalovalo. Nejvyšší rozdíl mezi minimální mzdou s 37,3% podílem na nominální mzdě a skutečnou minimální mzdou byl v roce 1998 (1747,- Kč), kdy skutečná minimální mzda byla pouze na 22,5 % nominální mzdy. Rozdíl mezi těmito dvěma ukazateli se postupně snižoval a v posledním sledovaném roce byl již pouze 20,- Kč.

Tab.2 Komparace vývoje nominální mzdy v České republice s minimální mzdou

Období	nominální mzda v Kč	index nominální mzdy	Období	minimální mzda v Kč	index minimální mzdy	podíl minimální mzdy na nominální mzdě v %	minimální mzda v případě podílu minimální mzdy na nominální mzdě 37,3 %
1993	5 904	-	1993 leden	2 200	-	37,3	2200
1994	7 004	118,6	1994 leden	2 200	100	31,4	2610
1995	8 307	118,6	1995 leden	2 200	100	26,5	3095
1996	9 825	118,3	1996 leden	2 500	114	25,4	3661
1997	10 802	109,9	1997 leden	2 500	100	23,1	4025
1998	11 801	109,2	1998 leden	2 650	106	22,5	4397
1999	12 797	108,4	1999 leden	3 250	123	25,4	4769
2000	13 614	106,4	2000 leden	4 000	123	29,4	5073
2001	14 793	108,7	2001 leden	5 000	125	33,8	5512
2002	15 866	107,3	2002 leden	5 700	114	35,9	5912
2003	16 917	106,6	2003 leden	6 200	109	36,6	6304
2004	18 035	106,6	2004 leden	6 700	108	37,1	6720

Zdroj: MPSV ČR, ČSÚ, vlastní výpočty

Na závěr této deskripce je důležité také uvést kolik % obyvatel České republiky dostává mzdu ve výši mzdy minimální. Jak uvádí ministerstvo je tento počet velmi malý a podle Informačního systému o ceně práce, který zahrnuje přibližně 46 % všech zaměstnanců, pobíralo minimální mzdu 0,57 % pracovníků. Častěji jsou placeni minimální mzdou zaměstnanci malých firem a jak uvádí tisková zpráva MPSV ze dne 8. prosince 2005 se to bude v roce 2006 týkat přibližně 2 – 3 % zaměstnanců.

Minimální mzda ve Slovenské republice

Tak jako v České republice i na Slovensku je minimální mzda tvořena na základě jednání vlády a sociálních partnerů. Vzhledem k tomu, že před rokem 1993 neexistoval samostatný slovenský stát, byla zde minimální mzda řešena stejně jako v České republice. Po rozdělení Československa si dala vláda za úkol stanovit takovou výši minimální mzdy, která by motivovala k práci, tj. uzákonit minimální mzdu vyšší než je životní minimum. K zásadní změně došlo v roce 1996, kdy vstoupil v platnost zákon Národní rady Slovenské Republiky

z 21. března 1996 č. 90/1996 Sb. o minimální mzdě. Podle tohoto zákona je výše minimální mzdy určena vždy 1. října nařízením vlády, a to jako součin průměrné nominální měsíční mzdy, kterou uvádí Statistický úřad Slovenské republiky vždy za předcházející rok a koeficientu, o jehož výši rozhoduje tripartita složená se zástupců státu, zaměstnanců a zaměstnavatelů. Pokud při jednání o výši koeficientu nedojde do 31. července ke shodě, rozhodne o minimální mzdě vláda svým nařízením. „Zákon stanoví, že výše koeficientu musí být taková, aby částka minimální mzdy převýšila sumu životního minima pro plnoletou osobu zvýšenou o příspěvky na nemocenské, důchodové, zdravotní pojištění a pojištění v nezaměstnanosti. Tak je zabezpečen žádoucí odstup pracovního příjmu od sociálních příjmů jako nástroj motivace k práci.“²⁰⁶ Minimální mzda se v tomto období sice týkala jen malého množství osob, ale tento institut sloužil jako vyměřovací základ pro výpočet jiných dávek jako jsou např. příspěvky na zdravotní, důchodové a nemocenské pojištění atd. Právě díky tomuto nedocházelo téměř v období 1994 – 1998 k růstu minimální mzdy. V opačném případě by hrozil velký růst nákladů nejen u podnikatelů, kteří odvádí pojistné za zaměstnance, ale toto by mělo silný vliv i na státní rozpočet, kdy ze státního rozpočtu jsou odčerpávány částky pojistného za osoby, za které platí pojistné stát. Ke změně došlo prostřednictvím zákona č. 125/1998 Z.z. o životním minimu a jiných, které upravují pracovní vztahy. Minimální mzda, která až do této doby sloužila jako vyměřovací základ pro výpočet příspěvku do pojistných systémů, byla nahrazena konkrétní peněžní částkou. Toto umožnilo, aby minimální mzda mohla být měněna a stala se tak flexibilním nástrojem trhu práce. Přes toto výše minimální mzdy ovlivňuje např. minimální pojistné na zdravotní, důchodové a nemocenské pojištění. Další změnou, která se dotýkala minimální mzdy bylo nahrazení zákona č. 65/1965 Sb. (Zákoník práce) zákonem č. 311/2001 Z.Z. s účinností 1. ledna 2002, kde o minimální mzdě a minimálních mzdových nárocích hovoří část čtvrtá (Mzda, průměrný výdělek, náhrada mzdy a náhrada výdajů) §119 a 120.

Tak jako v České republice je minimální mzda stanovena měsíční a hodinovou sazbou, zaměstnavatel může vyplatit zaměstnanci i mzdu nižší než minimální, ale pouze v případech daných zákonem. Zákon také umožňuje stanovit vyšší minimální mzdu kolektivní smlouvou. Následující tabulka ukazuje vývoj minimální mzdy od roku 1991 po současnost vč. uzákonění jednotlivých částek.

Tab.3 Předpisy upravující minimální mzdu ve Slovenské republice

Předpis:	Účinnost	Částka
099/1991 Sb. Nařízení vlády České a Slovenské Federativní Republiky ze dne 25. února 1991 o stanovení minimální mzdy	25.3.1991	2 000,--
053/1992 Sb. Nařízení vlády České a Slovenské Federativní Republiky ze dne 23. ledna 1992 o minimální mzdě ve znění nařízení vlády č. 615/1992 Sb.	Leden 1992	2 200,--
645/1992 Z.z. Nariadenie vlády Slovenskej Republiky z 15. decembra 1992, ktorým sa menia a dopĺňajú niektoré vykonávacie predpisy k Zákoníku práce a k zákonu o mzde	1.1.1993	2 200,--
248/1993 Z.z. Nariadenie vlády Slovenskej Republiky z 12. októbra 1993, ktorým sa mení a dopĺňa nariadenie vlády Českej a Slovenskej Federatívnej Republiky č. 53/1992 Zb. O minimálnej mzde v znení nariadenia vlády Slovenskej republiky č. 645/1992 Zb.	Říjen 1993	2 450,--
090/1996 Z.z. Zákon Národnej rady Slovenskej Republiky z 21. marca 1996 o minimálnej mzde	1.4.1996	2 700,--
366/1997 Z.z. Zákon Národnej rady Slovenskej Republiky, ktorým sa mení zákon č. 90/1996 Z. z. o minimálnej mzde	1.1.1998	3 000,--
056/1999 Z.z. Zákon Národnej rady Slovenskej Republiky, ktorým sa mení zákon č. 90/1996 Z. Z. o minimálnej mzde ve znení zákona 366/1997 Z.z	1.4.1999	3 600,--
346/1999 Z.z. Zákon Národnej rady Slovenskej Republiky, ktorým sa mení zákon č. 90/1996 Z. Z. o minimálnej mzde v znení neskorších predpisov	1.1.2000	4 000,--

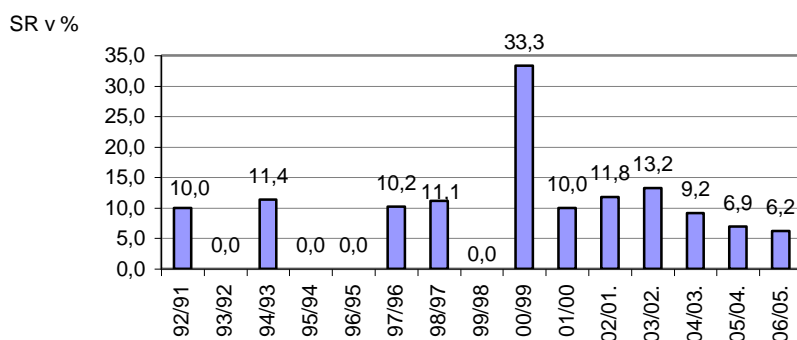
²⁰⁶ Chomátová L. *Optimalizace úrovně a relací minimální mzdy v ČR. Průběžná zpráva.* VÚPSV Praha 2003

298/2000 Z.z.	Nariadenie vlády, ktorým sa ustanovuje výška minimálnej mzdy	1.10.2000	4 400,--
411/2001 Z.z.	Nariadenie vlády, ktorým sa ustanovuje výška minimálnej mzdy	19.10.2001	4 920,--
514/2002 Z.z.	Nariadenie vlády, ktorým sa ustanovuje výška minimálnej mzdy	1.10.2002	5 570,--
400/2003 Z.z.	Nariadenie vlády, ktorým sa ustanovuje výška minimálnej mzdy	1.10.2003	6 080,--
525/2004 Z.z.	Nariadenie vlády, ktorým sa ustanovuje výška minimálnej mzdy	1.10.2004	6 500,--
Předpis:		Účinnosť	Částka
428/2005 Z.z.	Nariadenie vlády, ktorým sa ustanovuje výška minimálnej mzdy	1.10.2005	6 900,--

Zdroj: Zákony ČR on Line

Na rozdiel od Českej republiky, kedy za sledované obdobie došlo k nárastu minimálnej mzdy o 5 000,-- Kč, čo predstavovalo 260% nárast, na Slovensku mzda vzrostla o 4 900,-- SK. Pokiaľ by sme vyjádрили tento nárast v percentách, mohli by sme hovoriť o 245% nárastu. V roku 2000 došlo ke zmene minimálnej mzdy dvakrát, a to v januári a v októbri. Naopak k nulovej medziročnej zmene došlo medzi rokmi 1992 a 1993, 1994 a 1996 a tiež 1998 a 1999 (viz nasledujúci graf). Najvyššieho nárastu tejto mzdy bolo dosiahnuté medzi rokmi 1999 a 2000. V tomto období došlo k nárastu minimálnej mzdy o 33,3 %. Ve skutočnosti medziročná zmena nebola tak vysoká. Ke zhrnutie dochádza vďaka tomu, že tempo nárastu je počítané ako podiel minimálnej mzdy vždy k prvému mesiacu daného roku. V roku 1999 došlo k nárastu minimálnej mzdy až v januári (jednalo sa o 20% nárast) a ďalší rok bola zmena minimálnej mzdy 11%. Preto medzi rokmi 1998 a 1999 je 0% zmena minimálnej mzdy a medzi rokmi 1999 a 2000 je zmena tak vysoká. V ďalších rokoch sa nárast minimálnej mzdy pohyboval okolo 10 % a od roku 2002 sice minimálna mzda roste, ale jej tempo postupne klesá. V kapitole, ktorá sa zaoberá srovnávaním ČR a SR, sú v grafe č. 4 znázornené percentné zmeny vo výške minimálnej mzdy, počas sledovaného obdobia.

Graf 2 Meziroční změny ve mzdovém růstu



* medziročná miera nárastu je počítaná ako podiel minimálnej mzdy vždy k 1. januáru príslušného roku

Zdroj: MPSVR SR

Posledná zmena minimálnej mzdy bola 1. októbra 2005 a jej súčasná výška je 6 900,-- SK. Pôvodný návrh poslancov Komunistického strany Slovenska bolo zvýšenie minimálnej mzdy na 7 150,-- SK, komunisti tiež chceli aby minimálna mzda bola upravovaná v súlade

s valorizací mezd, důchodu a růstem inflace. Kromě toho navrhovali, aby ke změně mzdy nedocházelo k 1. říjnu, ale červenci. Jejich návrh neprošel parlamentem. V červenci proběhla tiskem zpráva, že ministerstvo navrhlo růst minimální mzdy o 4,6 %. Její nová výše by tak byla 6 800,- Sk. Konečná a uzákoněná výše minimální mzdy však byla dohodnuta v srpnu Konfederací odborových svazů SR, Asociací zaměstnavatelských svazů a sdružení SR a Republikovou unií zaměstnavatelů. Ta však požaduje tento institut zrušit. Podle presidenta Konfederace odborových svazů Ivana Saktora bylo poprvé dosaženo dohody mezi odboráři a zaměstnavateli o výši minimální mzdy. Bývalý ministra práce a sociálních věcí Ľudovít Kaník se o návrhu Republikové unie zaměstnavatelů vyjádřil tak, že je důležité o problému výši popř. existence minimální mzdy diskutovat, ale její zrušení je velkým problémem, a to z toho důvodu, že minimální mzdu využívá velké množství právních předpisů. Jakým způsobem se bude vyvíjet tato veličina však bude rozhodovat nová ministryně Iveta Radičová, která nastoupila do funkce 17. října 2005. Přes to, si vláda stanovila dosáhnout takové výše minimální mzdy, která by odpovídala 60 % průměrné mzdy.

Vývoj podílu minimální mzdy na nominální mzdě byl podobný jako v České republice. V roce 1994 byl 38,9 % následně poklesl a pohyboval se okolo 30 %. Od roku 2000 poprvé přesáhl hranici 30 % a došlo k jeho postupnému růstu. V roce 2003 byl podíl minimální mzdy na nominální nejvyšší, a to 38,8 %. Následující tabulka také ukazuje vývoj výše minimální mzdy v případě, že by její podíl na nominální byl stejný jako v roce 1994. Růst minimální mzdy by byl stejný jako růst mzdy nominální a pokud porovnáme tuto mzdu se mzdou skutečnou, tak nejvyšší rozdíl byl v roce 1999, kdy podíl minimální mzdy na mzdě nominální byl pouze 28 %. Postupně se rozdíl snižoval, to je dáno skutečností, že se vláda snaží zvýšit podíl mzdy minimální na mzdě průměrné a dosáhnout 60 %.

Tab.4 Komparace vývoje nominální mzdy ve Slovenské republice s minimální mzdou

Období	nominální mzda v SK	index nominální mzdy	Období	minimální mzda v SK	index minimální mzdy	podíl minimální mzdy na nominální mzdě v %	minimální mzda v případě podílu minimální mzdy na nominální mzdě 38,9 %
1994	6 294	-	1994	2 450	-	38,9	2450
1995	7 195	114,3	1995	2 450	100,0	34,1	2801
1996	8 154	113,3	1996 leden	2 450	100,0	30,0	3174
1997	9 226	113,1	1997 leden	2 700	110,2	29,3	3591
1998	10 003	108,4	1998 leden	3 000	111,1	30,0	3894
1999	10 728	107,2	1999 leden	3 000	100,0	28,0	4176
2000	11 430	106,5	2000 leden	4 000	133,3	35,0	4449
2001	12 365	108,2	2001 leden	4 400	110,0	35,6	4813
2002	13 511	109,3	2002 leden	4 920	111,8	36,4	5259
2003	14 365	106,3	2003 leden	5 570	113,2	38,8	5592
2004	15 825	110,2	2004 leden	6 080	109,2	38,4	6160

Zdroj: Štatistický úrad Slovenskej republiky, vlastní výpočty

Závěrem této části je třeba zdůraznit, že minimální mzdu stejně jako v České republice pobírá jen velmi malé množství obyvatel (méně než 2 %) a její výše je spíše důležitá pro odvody minimálních částek pojistného na zdravotní, důchodové a nemocenské pojištění.

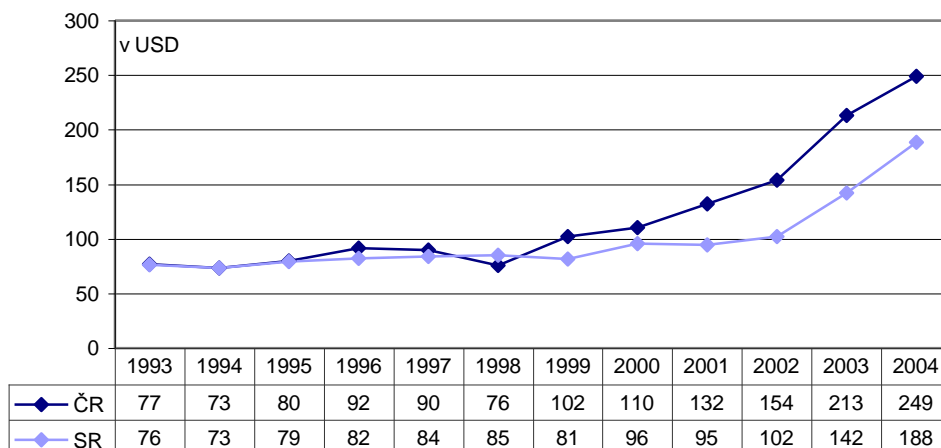
Komparace České a Slovenské republiky

Cílem této práce bylo popsat vývoj minimální mzdy v České a Slovenské republice, a dále srovnat tento ukazatel mezi oběma státy. Následující část „*Komparace České a Slovenské republiky*“ se snaží najít rozdíly v minimálních mzdách, a to nejen v jejich institucionálním postavení, ale také v jejich hodnotách, změnách či podílech na nominálních mzdách.

V České i Slovenské republice je tento institut řešen zákonem, popř. vládním nařízením. Výše minimální mzdy je dána měsíční a hodinovou sazbou a je stanovena na základě jednání tripartity. V České republice se jedná o vládu, Českomoravskou komoru odborových svazů a hospodářskou komoru. Na Slovensku spolu jednájí zástupci Konfederace odborových svazů SR, Asociace zaměstnavatelských svazů a sdružení SR a Republiková unie zaměstnavatelů. V obou případech má konečné slovo vláda, která výši minimální mzdy uzákonuje, většinou prostřednictvím nařízení vlády. V obou státech je minimální mzda definována zákoníkem práce, jako nejnižší peněžitě plnění, které je zaměstnavatel povinen zaměstnanci uhradit za vykonanou práci. Zaměstnavatelé mohou vyplácet i mzdu nižší než je minimální, ale pouze v případech, které určuje zákon. Kromě toho lze dohodnout, prostřednictvím kolektivních smluv, vyšší minimální mzdu. Uzákonění, způsob tvorby a stanovení výše minimální mzdy je téměř stejný, což dá se říci vychází i ze společné historie obou států. Valorizace minimální mzdy probíhá v každém státě v jiném období. Na Slovensku platí nová výše minimální mzdy vždy od 1. října. Pouze v roce 1996, 1998, 1999 a 2000 byla stanovena jindy. V případě roku 2000 došlo k růstu minimální mzdy dvakrát, a to v lednu a říjnu. Od roku 2000 však minimální mzdy byla valorizována vždy k 1. říjnu. V České republice je minimální mzda valorizována obvykle k 1. lednu. Vláda však během sledovaného období provedla změnu i dvakrát v roce. Toto se stalo např. v roce 1999 a 2000, kdy minimální mzda byla stanovena k 1. lednu a červenci. V následujícím roce 2006 bude minimální mzda také změněna dvakrát. Minimální mzdu v ČR i SR pobírá cca 2 – 3 % pracujících. Její výše je důležitá pro určení minimálních částek na odvody pojistného na zdravotní, důchodové a nemocenské pojištění, díky tomuto je její výše hodně kritizována širokou veřejností.

Následující graf ukazuje vývoj částek minimální mzdy u obou sledovaných zemích v USD za měsíc. Hodnoty minimální mzdy k 1. lednu daného roku byly přepočítány podle kurzu české koruny uveřejněného Českou národní bankou a Slovenské koruny uveřejněného Slovenskou národní bankou, platného v lednu daného roku. Pro komparaci byl vybrán americký dolar, a to vzhledem k tomu, že dolar je „světovou“ měnou a vývoj kurzu USD byl po celé sledované období znám. Další důležitá měna euro nebyla vybrána z toho důvodu, že se začala používat až v roce 1999, tedy nepostihuje celé sledované období. Pokud se podíváme na data uvedená v grafu lze vidět, že téměř po celé období byla minimální mzda vyšší v České republice, pouze v roce 1998 byla hodnota minimální mzdy nižší o 6 \$. Rozdíl mezi výši minimální mzdy se postupně zvyšuje. Opět je důležité připomenout, že dochází ke zkreslení výsledku, protože minimální mzda je brána k 1. lednu daného roku. Zkreslení je z toho důvodu, že v obou státech docházelo ke změně minimální mzdy v jiném období. To znamená, že říjnová změna na Slovensku se projevuje v datech až v lednu následujícího roku, tj. dochází zde k půlročnímu časovému zpoždění. Z tohoto důvodu bychom mohli posunout hodnoty za Slovensko o jedno časové období zpětně. I v tomto případě však byla minimální mzda v ČR vyšší. Dále lze z grafu vidět rostoucí trend ve výši minimální mzdy. Toto je způsobeno zejména rozhodnutím obou vlád zvýšit podíl minimální mzdy na mzdě průměrné a dostat se tak na úroveň zemí Evropské unie.

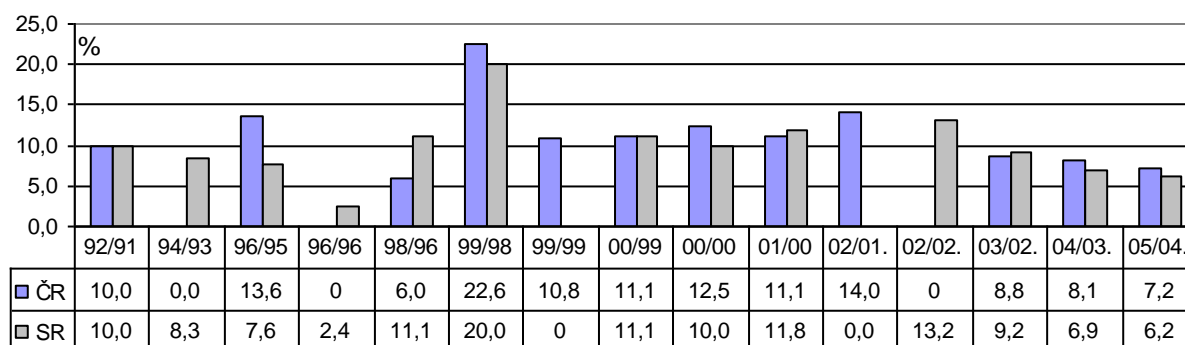
Graf 3 Vývoj minimální mzdy v USD



Zdroj: ČNB, SNB, vlastní výpočty

Při popisu jednotlivých států byly sledovány meziroční tempa růstu. Tyto tempa byla počítána vždy jako podíl minimálních mezd k 1. lednu daného roku a roku předcházejícího. V několika případech však došlo ke zkreslení výsledné hodnoty, jak již bylo vysvětleno. Z tohoto důvodu nebyly pro komparaci použity meziroční tempa růstu, ale změny ve výši minimální mzdy. Nejvyšší růst minimální mzdy na Slovensku byl ve výši 20 %, a to mezi roky 1998 a 1999. Naopak nejnižší změna byla během let 1992 a 1993. V České republice byl nejvyšší růst minimální mzdy ve stejném období jako na Slovensku (22,6 %). Nejnižší změna byla ve výši 6 % v období od roku 1996 až 1998.

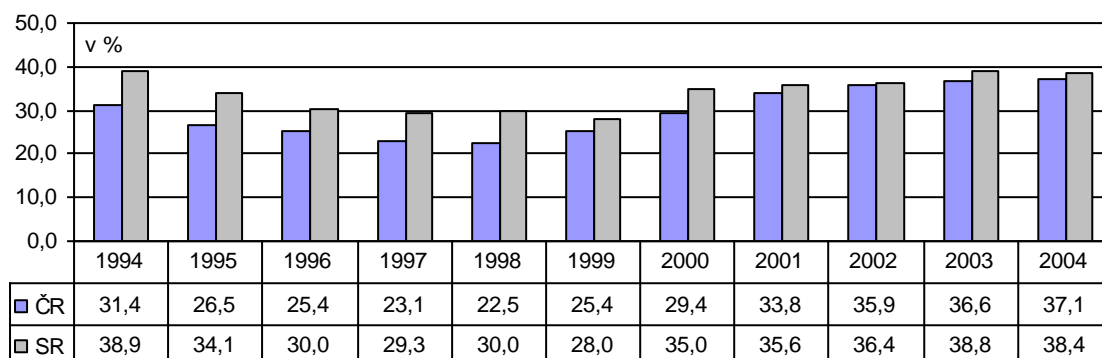
Graf 4 Tempo růstu minimální mzdy



Zdroj: MPSV ČR, MPSVR SR

Další srovnání úrovně minimální mzdy bylo provedeno pomocí podílu minimální mzdy na mzdě nominální. V obou zemích lze vidět podobný trend ve vývoji podílu. Nejdříve byl podíl minimální mzdy na nominální vyšší, postupně klesal a od roku 1998 docházelo k jeho opětovnému růstu. Ve všech případech byl podíl na nominální mzdě vyšší na Slovensku. Přesto je třeba opět zdůraznit, že komparace je částečně zkreslená obdobími, ke kterému jsou podíly počítány.

Graf 5 Podíl minimální mzdy na mzdě nominální

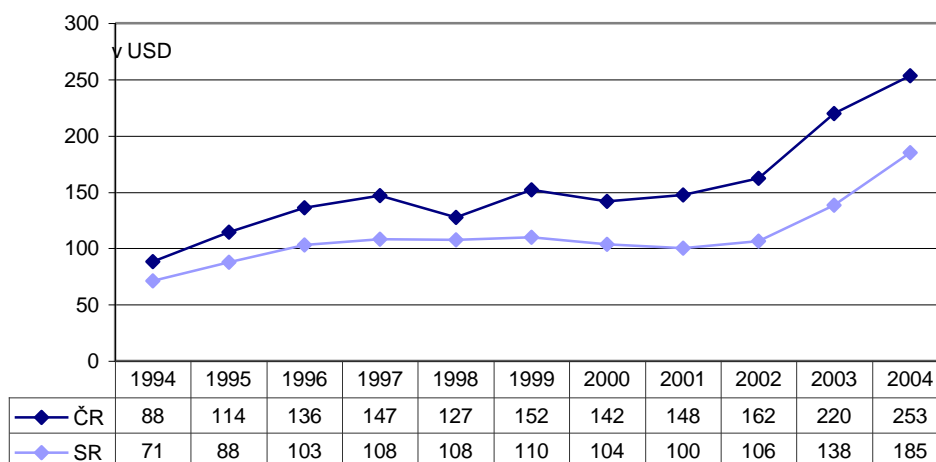


Zdroj: ČSÚ, Štatistický úrad Slovenskej republiky, vlastní výpočty

Tak jako byly při deskripci vypočítávány výše minimálních mezd v případě, že by jejich podíl byl na úrovni prvního sledovaného roku, v komparaci byly vypočítány hodnoty minimálních mezd v případě, že by jejich podíl na nominální mzdě byl 37,8 %. Toto procento bylo stanoveno jako střední hodnota mezi podíly z roku 2004. Pro lepší názornost a srovnání je vývoj takto vypočítaných částek v USD.

Pokud vezmeme v úvahu i půlroční časové zpoždění u Slovenska, které je dáno růstem mzdy až v říjnu (graf znázorňuje situaci k 1. lednu), můžeme říci, že i v tomto případě by minimální mzda byla v ČR vyšší než v SR. Vývoj částek (při srovnání se situací v grafu č. 3) by byl téměř podobný.

Graf 6 Vývoj minimální mzdy při podílu na nominální mzdě 37,8 %



Zdroj: vlastní výpočty

Závěr

Cílem práce bylo popsat a porovnat vývoj minimální mzdy v České a Slovenské republice v letech 1992 až po současnost. Práce byla rozdělena do tří částí. První část se zabývala popisem minimální mzdy v České republice. Ten zahrnoval její legislativní úpravu, vývoj částek minimální mzdy a meziroční změny. Dále se zabývala srovnáním minimální mzdy s nominální mzdou a současnou úrovní minimální mzdy. Druhá část řešila minimální mzdu na Slovensku. Tato kapitola byla členěna stejným způsobem jako kapitola o České republice.

Třetí část práce obsahuje samotnou komparaci obou států a je členěna stejně jako předcházející dvě části.

Jaké závěry z práce plynou? Oba dva státy mají velmi podobně stanovené minimální mzdy, což je dáno zejména společným výchozím bodem, který měly (po roce 1989 vznikla Československá federativní republika a v roce 1992 kdy začala být minimální mzdy řešena legislativní cestou, byly stále její součástí). Zásadnější změny můžeme nalézt ve valorizaci, která je prováděna u každého státu v jiném období. Pokud se podíváme na výši minimální mzdy, tak můžeme říci, že v ČR je minimální mzda vyšší, ale i přes to podíl této mzdy na mzdě nominální je vyšší na Slovensku. V obou státech dochází každý rok ke změně výše minimální mzdy, ale její tempo růstu postupně klesá, a to z toho důvodu, že státy se postupně blíží cíli, který si vytyčily. Jedná se o dosažení takového podílu minimální mzdy na mzdě průměrné, který je i u členský zemí EU .

Použitá literatura

Baštýř I. *Vybrané aktuální problémy uplatňování minimální mzdy v ČR*. VÚPSV Praha 2005.
(Bez)mocnosť minimálnej mzdy v boji so zvyšovaním zamestnanosti a s chudobou. Bulletin ISP č. 6/04. Inštitút sociálnej politiky, 2004.

Chomátová L. *Optimalizace úrovně a relací minimální mzdy v ČR, průběžná zpráva*. VÚPSV Praha, 2003.

Vláda zvedla minimální mzdu na 6 700. [cit. 12. listopadu 2005]. MF Dnes. Dostupné na internetu: http://ekonomika.idnes.cz/ekonomika.asp?r=ekonomika&c=A031202_083312_domaci_has

Odbory čeká boj o minimální mzdu. [cit. 12. listopadu 2005]. MF Dnes. Dostupné na internetu: http://ekonomika.idnes.cz/ekonomika.asp?r=ekonomika&c=A040831_203607_ekonomika_fri

Vláda zvýšila minimální mzdu. [cit. 12. listopadu 2005]. MF Dnes. Dostupné na internetu: http://ekonomika.idnes.cz/ekonomika.asp?r=ekonomika&c=A041208_152043_ekonomika_maf

Minimální mzda by mohla vzrůst až na 8135. [cit. 12. listopadu 2005]. Deník Právo. Dostupné na internetu: <http://www.novinky.cz/ekonomika/68874-minimalni-mzda-by-mohla-vzrust-az-na-8135-korun.html>

ODS by ráda zrušila minimální mzdu. [cit. 12. listopadu 2005]. Deník Právo. Dostupné na internetu: <http://www.novinky.cz/ekonomika/65278-ods-by-rada-zrusila-minimalni-mzdu.html>

Škromach chce zvýšit minimální mzdu o tisícovku. [cit. 12. listopadu 2005]. Deník Právo. Dostupné na internetu: <http://www.novinky.cz/63702-.html>

Minimální mzda se zvýší jen na 7185 Kč. [cit. 12. listopadu 2005]. Deník Právo. Dostupné na internetu: <http://www.novinky.cz/45439-.html>

Průměrná mzda vzrostla o 965 korun na 18 763 Kč. [cit. 12. listopadu 2005]. Deník Právo. Dostupné na internetu: <http://www.novinky.cz/63928-.html>

Požiadavky na zmiernenie nepriaznivej sociálnej a ekonomickej situácie zamestnancov a občanov SROV. [cit. 12. listopadu 2005]. KOZ SR. Dostupné na internetu: http://www.kozsr.sk/sk/a_odb3.html/on-line_29.12.2005/

Dôvodová správa. [cit. 12. listopadu 2005]. MPSVR SROV. Dostupné na internetu: http://www.employment.gov.sk/pk/3530_2001_III_11/dovodova.html. /on-line 29.12.2005/

Minimálna mzda od októbra vzrastie. [cit. 12. listopadu 2005]. Bleskovky. Dostupné na internetu: <http://olympiada.zoznam.sk/cl/7/33543/tools>

Poslanci za KSS chcú zvýšiť minimálnu mzdu na 7 150 Sk. [cit. 12. listopadu 2005]. Bleskovky. Dostupné na internetu:

http://vikend.bleskovky.sk/cl/7/54439/Poslanci_za_KSS_chcu_zvysit_minimalnu_mzdu_na_7_150_Sk

NR SR: Poslanci odmietli zvýšenie minimálnej mzdy na 7 150 Sk. [cit. 12. listopadu 2005]. Bleskovky. Dostupné na internetu:

http://vikend.bleskovky.sk/cl/10/57210/NR_SR_Poslanci_odmietli_zvysenie_minimalnej_mzdy_na_7_150_Sk

Minimálna mzda by mala byť októbra 6 900 Sk. [cit. 12. listopadu 2005]. Dostupné na internetu: <http://www.kamworld.com/cz/rubrika/ekonomika/strana19>

Minimálna mzda sa od októbra zvyšuje na 6 900 Sk [cit. 12. listopadu 2005]. Dostupné na internetu: <http://www.kamworld.com/cz/rubrika/ekonomika/strana20>

Nariadenie vlády č. 298/2000 Z.z., ktorým sa ustanovuje výška minimálnej mzdy

Nariadenie vlády č. 400/2003 Z.z., ktorým sa ustanovuje výška minimálnej mzdy

Nariadenie vlády č. 411/2001 Z.z., ktorým sa ustanovuje výška minimálnej mzdy

Nariadenie vlády č. 428/2005 Z.z., ktorým sa ustanovuje výška minimálnej mzdy

Nariadenie vlády č. 514/2002 Z.z., ktorým sa ustanovuje výška minimálnej mzdy

Nariadenie vlády č. 525/2004 Z.z., ktorým sa ustanovuje výška minimálnej mzdy

Nariadenie vlády Slovenskej Republiky č. 248/1993 Z.z. z 12. októbra 1993, ktorým sa mení a doplňa nariadenie vlády Českej a Slovenskej Federatívnej Republiky č. 53/1992 Zb. O minimálnej mzde v znení nariadenia vlády Slovenskej republiky č. 645/1992 Zb.

Nariadenie vlády Slovenskej Republiky č. 645/1992 Z.z. z 15. decembra 1992, ktorým sa menia a doplňajú niektoré vykonávacie predpisy k Zákonníku práce a k zákonu o mzde

Nařízení vlády č. 131/1999 Sb. ze dne 9. června 1999, kterým se mění nařízení vlády č. 303/1995 Sb., o minimální mzdě, ve znění pozdějších předpisů

Nařízení vlády č. 162/2000 Sb. ze dne 31. května 2000, kterým se mění nařízení vlády č. 303/1995 Sb., o minimální mzdě, ve znění pozdějších předpisů

Nařízení vlády č. 303/1995 Sb. ze dne 6. prosince 1995 o minimální mzdě

Nařízení vlády č. 313/1999 Sb. ze dne 15. listopadu 1999, kterým se mění nařízení vlády č. 303/1995 Sb., o minimální mzdě, ve znění pozdějších předpisů

Nařízení vlády č. 317/1998 Sb. ze dne 9. prosince 1998, kterým se mění nařízení vlády č. 303/1995 Sb., o minimální mzdě, ve znění nařízení vlády č. 320/1997 Sb.

Nařízení vlády č. 320/1997 Sb. ze dne 10. prosince 1997, kterým se mění nařízení vlády 303/1995 Sb. o minimální mzdě

Nařízení vlády č. 429/2000 Sb. ze dne 22. listopadu 2000, kterým se mění nařízení vlády č. 303/1995 Sb., o minimální mzdě, ve znění pozdějších předpisů

Nařízení vlády č. 436/2001 Sb. ze dne 21. listopadu 2001, kterým se mění nařízení vlády č. 303/1995 Sb., o minimální mzdě, ve znění pozdějších předpisů

Nařízení vlády č. 463/2003 Sb ze dne 10. prosince 2003, kterým se mění nařízení vlády č. 303/1995 Sb., o minimální mzdě, ve znění pozdějších předpisů

Nařízení vlády č. 559/2002 Sb. ze dne 2. prosince 2002, kterým se mění nařízení vlády č. 303/1995 Sb., o minimální mzdě, ve znění pozdějších předpisů

Nařízení vlády č. 699/2004 Sb. ze dne 8. prosince 2004, kterým se mění nařízení vlády č. 303/1995 Sb., o minimální mzdě, ve znění pozdějších předpisů

Nařízení vlády České a Slovenské Federativní Republiky č. 053/1992 Sb.ze dne 23. ledna 1992 o minimální mzdě ve znění nařízení vlády č. 615/1992 Sb.

Nařízení vlády České a Slovenské Federativní Republiky č. 099/1991 Sb. ze dne 25. února 1991 o stanovení minimální mzdy

Zákon č. 1/1992 Sb. O mzdě, odměně za pracovní pohotovost a o průměrném výdělku, ze dne 10. prosince 1991 ve znění pozdějších předpisů

Zákon Národnej rady Slovenskej Republiky č. 056/1999 Z.z., ktorým se mení zákon č. 90/1996 Z. Z. o minimálnej mzde ve znení zákona 366/1997 Z.z

Zákon Národnej rady Slovenskej Republiky č. 090/1996 Z.z. z 21. marca 1996 o minimálnej mzde

Zákon Národnej rady Slovenskej Republiky č. 311/2001 Z.z. z 1. januára 2002 Zákoník práce

Zákon Národnej rady Slovenskej Republiky č. 346/1999 Z.z., ktorým se mení zákon č. 90/1996 Z. Z. o minimálnej mzde v znení neskorších predpisov

Zákon Národnej rady Slovenskej Republiky č. 366/1997 Z.z., ktorým se mení zákon č. 90/1996 Z. z. o minimálnej mzde

Zákona č. 65/1965 Sb., Zákoník práce ve znění pozdějších předpisů

www.mpsv.cz

<http://www.employment.gov.sk/mpsvrsr/internet/home/index.php>

www.czso.cz

www.statistics.sk

Kontakt:

Ing. Marcela Machů

katedra národohospodárská

Fakulta ekonomická, VŠB-TUO

Sokolská tř. 33, 701 21 Ostrava 1

e-mail: marcela.machu@vsb.cz

SOUDRŽNOST A KONKURENCESCHOPNOST V EVROPSKÉ UNII

Úvod

Zveřejněná třetí zpráva o pokroku v oblasti soudržnosti (květen, 2005) potvrdila, že rozšíření Unie na 25 členských států, později na 27 nebo více, představuje nebývalou výzvu pro konkurenceschopnost a vnitřní soudržnost Unie. Zároveň zpráva uvedla, že některé nejchudší oblasti nových členských států mají jednu z nejvyšších mír růstu v Unii. Při plnění cílů stanovených ve Smlouvě²⁰⁷, a zejména cíle podpory reálné konvergence, by se akce podporované omezenými zdroji, které jsou k dispozici pro politiku soudržnosti, měly soustředit na podporování *udržitelného růstu, konkurenceschopnosti a zaměstnanosti*, jak je uvedeno v obnovené lisabonské strategii. Je zřejmé, že makroekonomická stabilita a strukturální reformy jsou předpokladem pro úspěch politiky soudržnosti, ale je zapotřebí dalších podmínek, které podpoří investice (včetně účinného provádění jednotného trhu, správních reforem, dobrého vládnutí, příznivého podnikatelského prostředí a dostupnosti kvalifikované pracovní síly).

1. Koncept soudržnosti a pojetí politiky soudržnosti v Evropské unii

Evropská unie je jednou z nejvíce prosperujících ekonomických oblastí na světě. Od vstupu deseti nových členských zemí 1. května 2004 má silný vnitřní trh a představuje lidský potenciál více než 450 milionů občanů. Ekonomické a sociální rozdíly mezi členskými státy a jejich regiony však její dynamiku celkově oslabují.²⁰⁸ V porovnání s evropskou „patnáctkou“ jsou tyto rozdíly v „nové“ Evropě o dvaceti pěti členech a 254 regionech téměř dvojnásobné. Úsilí o snižování rozdílů mezi úrovní rozvoje různých regionů jednotlivých členských států EU je v současné době věnována značná pozornost prostřednictvím regionální a strukturální politiky EU, která bývá rovněž v souvislosti se poskytováním finančních stimulů a pobídek ze strukturálních fondů označována jako **politika hospodářské a sociální soudržnosti EU**. Podpora hospodářské a sociální soudržnosti je zakotvena v pramenech primárního práva Evropského Společenství, kdy jedním z úkolů Společenství je podpora hospodářské a sociální

²⁰⁷ Článek 158 Smlouvy stanoví, že za účelem posilování hospodářské a sociální soudržnosti Společenství usiluje o snižování rozdílů mezi úrovní rozvoje různých regionů a na snížení zaostalosti nejvíce znevýhodněných regionů nebo ostrovů, včetně venkovských oblastí.

²⁰⁸ Tuto skutečnost dokládá například *Třetí zpráva o ekonomické a sociální soudržnosti* Evropské unie z února 2004, která uvádí, že rozdíly mezi jednotlivými členskými státy EU se celkově zmenšily, zvláště od poloviny 90. let. 20. století. Hlavní problémy však přetrvávají a rozšíření EU je doprovázeno podstatným zvětšením regionálních rozdílů. „Přibližně 92 % obyvatel v nových členských státech žije v regionech s HDP na osobu nižším než 75 % průměru EU s 25 členy a více než dvě třetiny v regionech, kde tvoří méně než polovinu průměru.“ *Třetí zpráva o pokroku v oblasti soudržnosti* z května 2005 zachycující aktuální situaci a trendy, které se projeví v regionech od vydání Třetí zprávy o soudržnosti pak dále uvádí, že v důsledku rozšíření na 25 členských států rozdíly ve vyspělosti v celé EU výrazně vzrostly. Rozdíly v HDP na obyvatele mezi 25 členskými státy jsou značné a průměrný HDP na obyvatele v EU po rozšíření o deset relativně chudších států významně klesl.

soudržnosti a tedy harmonický rozvoj Společenství jako celku. Tato povinnost Společenství je mimo jiné upravena v člancích 158 – 162 Smlouvy o Evropském Společenství.²⁰⁹

Koncept soudržnosti (koheze) představuje v novodobé architektuře Evropské unie jeden ze tří pilířů konstrukce evropského politického a ekonomického prostoru, který doplňuje působení jednotného vnitřního trhu a hospodářské a měnové unie. Soudržnost v EU představuje jedinečný koncept politiky, která usiluje o snižování (vyrovnávání) rozdílů (disparit) mezi úrovněmi rozvoje různých regionů a zaostalosti nejvíce znevýhodněných regionů nebo ostrovů, včetně venkovských oblastí. Soudržnost je důležitým nástrojem EU sloužícím jako vzor rozvoje, v němž hrají aktivní roli *solidarita* a *spolupráce*.

Teoretické pojetí soudržnosti v Evropské unii nabízí odpovědi na otázku „co“ je předmětem a cílem zvolené politiky soudržnosti. Hlavní myšlenkou této koncepce je skutečnost, že soudržnost představuje *politický cíl* usilující o větší rovnost a vytvoření společnosti schopné vytvářet příležitosti pro všechny občany EU bez ohledu na to, kde žijí. V souvislosti s tímto úsilím, koncept soudržnosti rovněž napomáhá k zajištění významu dosahování ekonomické konvergence (sbližování). *Proces konvergence* tak již není pouhým ekonomickým konceptem, nýbrž hraje důležitou úlohu při dosahování „spravedlivějšího“ vývoje ekonomické úrovně jednotlivých regionů EU. Politika soudržnosti je konceptem explicitně zaměřeným na potírání ekonomických a sociálních nerovností v rozvoji regionů. Je tak velmi specifickou politikou usilující o přerozdělování finančních zdrojů mezi členské státy EU skrze rozpočet EU za účelem podpory ekonomického růstu a udržitelného rozvoje.

Politický význam soudržnosti je spojen s cílem dosažení rovnovážného vývoje v Evropské unii prostřednictvím transferu směřujících od států bohatších ke státům chudším. Evropská politika soudržnosti je tedy *politikou solidarity*. Více než třetina rozpočtu Evropské unie je v současném programovacím období věnována snižování rozdílů v rozvoji jednotlivých regionů a nerovností v blahobytu občanů. Prostřednictvím této politiky Unie přispívá k *rozvoji zaostávajících regionů, k restrukturalizaci průmyslových oblastí, které se ocitly v obtížné situaci, k ekonomické diverzifikaci venkovských oblastí, kde je zemědělství na ústupu, či k revitalizaci zanedbaných městských čtvrtí. Hlavním cílem je vytváření pracovních míst. Jedním slovem se jedná o posílení hospodářské, sociální i územní soudržnosti Unie.*²¹⁰ Klíčovým nástrojem financování politiky hospodářské a sociální soudržnosti jsou *strukturální fondy*, ostatní finanční nástroje realizace strukturální politiky jako je např. Fond soudržnosti a

²⁰⁹ Součástí této smlouvy se staly v roce 1987 v důsledku přijetí Jednotného evropského aktu. Rovněž v preambuli Amsterodamské smlouvy se hovoří o solidaritě mezi národy Evropské unie, o jejich hospodářském a sociálním pokroku a o posilování soudržnosti.

²¹⁰ *Pro programovací období 2000 – 2006 stanovila Evropská komise tři Cíle. Pro každý Cíl jsou určena kritéria, která musí region splňovat, aby byl zařazen pod daný cíl. Každý Cíl tak znamená jinou úroveň pomoci. Cíl 1 – Podpora rozvoje a strukturálních změn zaostávajících regionů s větším důrazem na investice do výroby a udržitelný rozvoj. Jedná se o regiony s HDP na hlavu nižším než je 75 % průměru EU. Cíl 1 strukturálních fondů se týká téměř celého území nových členských států a téměř 98 % jejich obyvatel, z nichž dvě třetiny žijí v regionech s HDP na obyvatele nižším než polovina průměrného HDP EU-25. Cíl 2 - Podpora hospodářské a sociální konverze v oblastech (průmyslových, zemědělských, městských nebo závislých na rybolovu), které se potýkají se strukturálními potížemi. Cíl 3 – Podpora adaptace a modernizace systému vzdělávání, vzdělávacích programů a zaměstnanosti. Opatření v rámci tohoto Cíle pokrývají celou Unii s výjimkou regionů spadajících pod Cíl 1, kde jsou podobná opatření zahrnuta do programů na dosažení úrovně ostatních regionů.*

půjčky Evropské investiční banky (EIB).²¹¹ Následující tabulka 1 přehledně přibližuje výše popsaný koncept soudržnosti včetně čtyř základních komponent, které vytvářejí její rámec.

Tabulka 1: Základní komponenty teoretického konceptu soudržnosti, konvergence a integrace

Koncept/ Komponenty	Soudržnost	Konvergence	Integrace
Podstata (jádro)	Politické cíle	Průběh (proces) politiky	Institucionální architektura
Cíle	Rovnost/Příležitost	Blahobyť/Životní úroveň	Účinnost/Institucionální výkonnost
Základní dimenze analýzy	Politická	Ekonomická	Čas
Hlavní účastníci	Občanská společnost	Podnikatelské subjekty/Tržní prostředí	Zastupující instituce

Pramen: Leonardi, 2005, str. 10, vlastní úpravy

Koncept konvergence odpovídá na otázku, „*jakým*“ způsobem je možné dosáhnout vyšší úrovně soudržnosti. Stále častěji se úroveň konvergence promítá do socio-ekonomických rozdílů daných zemí či regionů. Pokud jednotlivé země nerealizují konvergenční program ve vytyčeném časovém horizontu, nelze rovněž realizovat cíle směřující k zajištění soudržnosti daného území. Soudržnost je tedy základním politickým cílem Evropské unie, kterého je dosahováno skrze proces socio-ekonomické konvergence a budování příslušných institucí na evropské úrovni. Je však třeba si uvědomit, že soudržnost bez realizace procesu konvergence je pouhým abstraktním politickým konceptem, který není dosažitelný. V dlouhém období je možné koncept soudržnosti realizovat pouze za předpokladu, že političtí aktéři vytvářejí formální instituce a pravidla, které umožňují činit zásadní rozhodnutí přispívající k dosažení soudržnosti.

2. Politika hospodářské a sociální soudržnosti v programovacím období 2000 – 2006

Na období 2000–2006 byla všem strukturálním nástrojům pro původních patnáct členských států (EU-15) přidělena částka *213 miliard eur*. Po revizi finančních perspektiv Unie bylo kromě toho vydáno asi 22 miliard eur na předvstupní pomoc a dalších 22 miliard eur na strukturální zásahy ve prospěch nových členských států ve zkráceném programovacím období 2004–2006. Celková částka, dosahující asi 257 miliard eur, představuje téměř 37 % rozpočtu Společenství plánovaného až do roku 2006. Většina peněz je přidělena v rámci víceletých rozvojových programů, které jsou společně řízeny službami Komise, členskými

²¹¹ V současné době jsou pro podporu opatření regionální a strukturální politiky používány čtyři strukturální fondy: Evropský fond regionálního rozvoje (ERDF), Evropský sociální fond (ESF), Podpůrná sekce Evropského zemědělského usměrňovacího a záručního fondu (EAGGF-G) a Finanční nástroj na podporu rybolovu (FIFG).

státy a regionálními úřady. Financování programů strukturálních fondů podléhá tzv. *principu adicionality* (doplňkovosti), který směřuje k zajištění toho, že evropské subvence nenahrazují národní pomoc členských států, ale jsou pouze jejím doplněním.²¹² Celkové alokace na strukturální fondy a Fond soudržnosti EU pro období 2000 – 2006 uvádí následující tabulka 2.

Tabulka 2: Rozpočet strukturálních fondů a Fondu soudržnosti 2000 – 2006 (v miliardách EUR, závazky v cenách roku 1999)

	Cíl 1	Cíl 2	Cíl 3	INTERREG	URBAN	EQUAL	LEADER	FIFG	Fond soudržnosti	Celkem
EU-15	137,800	22,040	24,050	4,875	0,700	2,850	2,020	1,106	18,000	213,441
EU -10	13,230	0,120	0,110	0,420	0,000	0,220	0,000	0,003	7,590	21,693
EU -25	151,030	22,160	24,160	5,295	0,700	3,070	2,020	1,109	25,590	235,134

Pramen: Evropská unie regionům, http://europa.eu.int/comm/regional_policy/intro/working4_cs.htm, 2005, vlastní úpravy

V současné době je nejvíce prostředků na opatření regionální a strukturální politiky vynakládáno v rámci Cíle 1 - Podpora rozvoje a strukturálních změn hospodářsky slabých, zaostávajících regionů, který pokrývá více než 22 % populace rozšířené Evropské unie (EU-25). Přehled alokací pro jednotlivé členské státy EU-15 a EU-10 v jednotlivých Cílech regionální a strukturální politiky nabízí následující tabulky 3 a 4.

Tabulka 3: Rozpočet politiky soudržnosti v programovacím období 2000 – 2006 pro EU-15 (v milionech EUR, závazky v cenách roku 2004)

Členský stát	Cíl 1	Cíl 2	Cíl 3	FIFG2	Fond soudržnosti	Iniciativy	Celkem
Rakousko	288	740	585	0	0	395	2 008
Belgie	690	486	817	33	0	231	2 257
Dánsko	0	199	397	221	0	92	909
Finsko	1 008	541	442	33	0	280	2 304
Francie	4 201	6 569	5 013	254	0	1 155	17 192
Německo	22 035	3 776	5 057	121	0	1 775	32 765
Řecko	23 143	0	0	0	3 388	952	27 483
Irsko	3 409	0	0	0	584	183	4 177
Itálie	24 424	2 749	4 129	110	0	1 294	32 707
Lucembursko	0	44	44	0	0	14	103
Nizozemsko	136	861	1 866	33	0	719	3 615
Portugalsko	21 010	0	0	0	3 388	741	25 139
Španělsko	42 061	2 904	2 363	221	12 357	2 162	62 067
Švédsko	797	431	795	66	0	307	2 396
Spojené Království	6 902	5 068	5 046	132	0	1 061	18 209
EU-15	150 104	24 367	26 553	1 226	19 717	11 361	233 328

¹ Včetně přechodné pomoci

² Kromě Cíle 1

Pramen: Evropská unie regionům, http://europa.eu.int/comm/regional_policy/intro/working4_cs.htm, 2005, vlastní tvorba

²¹² Strukturální politika a celý proces využívání strukturálních fondů vychází i z dalších základních principů jako je princip koncentrace, partnerství, programování, monitorování a vyhodnocování.

Tabulka. 4: Rozpočet politiky soudržnosti ve zkráceném programovacím období 2004 – 2006 pro EU-10 – Cíl 1 (v miliónech EUR, běžné ceny)

Stát	Cíl 1	Cíl 2	Cíl 3	INTERREG	EQUAL	Fond soudržnosti ¹	Celkem
Kypr ²	0,00	28,02	21,95	4,30	1,81	53,94	113,44
ČR	1 454,27	71,30	58,79	68,68	32,10	936,05	695,06
Estonsko	371,36	0,00	0,00	10,60	4,07	309,03	695,06
Maďarsko	1 995,72	0,00	0,00	68,68	30,29	1 112,67	3 07,36
Lotyšsko	625,57	0,00	0,00	15,26	8,03	515,43	1 164,29
Litva	895,17	0,00	0,00	22,49	11,87	608,17	1 537,70
Malta	63,19	0,00	0,00	2,37	1,24	21,94	88,74
Polsko	8 275,81	0,00	0,00	221,36	133,93	4 187,60	12 809,70
Slovensko	1 041,04	37,17	44,94	41,47	22,27	570,50	1 757,39
Slovinsko	237,51	0,00	0,00	23,65	6,44	188,71	456,31
Celkem	14 959,64	136,49	125,68	478,86	252,05	8 495,04	24 451,18

¹ průměr

² včetně FIFG (rybolov)

Pramen: Evropská unie regionům, http://europa.eu.int/comm/regional_policy/intro/working4_cs.htm, 2005, vlastní tvorba

3. Konkurenceschopnost v pojetí Evropské unie

Pojem konkurenceschopnost můžeme chápat na různých úrovních, a to na úrovni **mikroekonomické** (firemní) nebo na úrovni **makroekonomické** (ekonomiky jako celku). Mezi oběma úrovněmi je však rozdíl. Ve svém původním významu se pojem konkurenceschopnost vztahoval pouze na firmy a firemní strategie. Konkurenceschopnost firem je pak odvozována od *konkurenční výhody*, kterou firmy získaly svými způsoby výroby a působením na trzích ve srovnání se svými soupeři na trhu. Kritická debata o tzv. *teritoriální (národní, regionální) konkurenceschopnosti* se pak týká vztahu mezi konkurenceschopností firem a jejich vlivu na konkurenceschopnost států, regionů, resp. ekonomiky, ve které jsou firmy umístěny. Nelze totiž jednoznačně tvrdit, že teritorium je konkurenceschopné, obsahuje-li dostatek konkurenceschopných firem. Konkurenceschopnost státu, regionu není jen prostým součtem úsilí a výsledků těchto firem ve státě či regionu, ale důsledkem činností ostatních institucí a organizací, které jsou s firmami v interakci a také důsledkem dalších faktorů, které v daném teritoriu působí.²¹³ *Konkurenceschopnost území* patří mezi makroekonomické pojmy a je mnohem hůře a nejednoznačně definována. Konkurenceschopnost je často spojována s otázkou, jak zvýšit ekonomický blahobyt a distribuci bohatství.²¹⁴

²¹³ (SKOKAN, 2005)

²¹⁴ Jednu z vhodných definic konkurenceschopnosti nabídla Evropská komise v roce 1999 ve zprávě „Six Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of Regions in the European Union”(1999): „Národní konkurenceschopnost je schopnost produkovat zboží a služby, které vyhovují podmínkám mezinárodních trhů a současně schopnost dosahovat vysokých a udržitelných příjmů. Obecněji je to schopnost generovat vysoké příjmy i vysokou zaměstnanost (kvalitu i kvantitu pracovních míst) v podmínkách externí konkurence“. Jiná definice je uvedena ve zprávě Evropské komise o konkurenceschopnosti (European

V posledním období, se v rámci Evropské unie začíná stále více zdůrazňovat význam pojmu *regionální konkurenceschopnost*.²¹⁵ Od roku 2000 jsou pravidelně Evropskou komisí vydávány zprávy o konkurenceschopnosti Evropské unie (*European Competitiveness Report*). Jejich účelem je poskytnout analytické podklady k politickým debatám o tom, jak se má Evropa stát dynamičtější a více konkurenční ekonomikou.²¹⁶ Evropská unie spojuje otázky konkurenceschopnosti i s problematikou *sociálně-ekonomické soudržnosti*. *Druhá zpráva o ekonomické a sociální soudržnosti* z roku 2001 dále rozšiřuje chápání konkurenceschopnosti ve vztahu k **produktivité** a **ekonomické výkonnosti**. „Konkurence se běžně týká výrobců, kteří spolu soutěží na stejných trzích. Existuje však podobný pojem ekonomické výkonnosti regionů a zemí, který lze také nazvat „konkurenceschopností“. Přesto, že v každém regionu existují konkurenceschopné a nekonkurenceschopné firmy, existují zde i společné faktory, které ovlivňují konkurenceschopnost firem zde umístěných. Mezi tyto faktory můžeme zařadit např. fyzickou a sociální infrastrukturu, kvalifikaci pracovních sil, institucionální rámec a kulturu, která napomáhá inovacím. *První průběžná zpráva o ekonomické a sociální soudržnosti* z ledna 2002 potvrdila orientaci Evropské komise na růst konkurenceschopnosti a dva její hlavní faktory, tj. **produktivitu** a **zaměstnanost**. Ve své *Třetí zprávě o ekonomické a sociální soudržnosti* z února 2004 vytyčila Evropská komise pro nové plánovací období 2007 – 2013 v rámci reformy politiky soudržnosti tři nové stěžejní priority: 1. regionální konvergence (v podobě pozitivní konvergence regionálního HDP na obyvatele); 2. *regionální konkurenceschopnost* (v podobě zvýšení regionální produktivity, zaměstnanosti a adaptability na změny); 3. územní spolupráce (v podobě mezi-regionální spolupráce vedoucí k dosažení vyváženého regionálního rozvoje). Základní dimenzi druhé priority nového návrhu politiky ekonomické a sociální soudržnosti včetně finanční alokace uvádí následující tabulka 5. Celkově je v rámci druhého cíle soustředěno celkem 17,2% tj. 57,9 miliard EUR z celkové alokace politiky soudržnosti na období 2007 – 2013, což představuje částku cca 336,1 mld. EUR.²¹⁷

Tabulka 5: Cíl Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost: 2007 - 2013

Programy a nástroje	Volitelnost	Priority	Příspěvky
Regionální programy (ERDF) a národní programy	Členské státy navrhnou seznam regionů (NUTS 1 nebo NUTS2)	- inovace - životní prostředí - dostupnost - evropská strategie zaměstnanosti	83,44% = 48,31 mld. EUR

Competitiveness Report, 2000): „Ekonomika je konkurenceschopná, pokud se jeho obyvatelstvo těší trvale vysoké a rostoucí životní úrovni a trvalé vysoké zaměstnanosti.“ blíže viz např. [SKOKAN, 2005].

²¹⁵ Jak uvádí např. Třetí zpráva o ekonomické a sociální soudržnosti Evropské unie (2004): „Posilování regionální konkurenceschopnosti v celé Unii a pomáhání lidem naplnit jejich schopnosti podpoří růstový potenciál hospodářství EU jako celku ke společnému prospěchu všech.“ Třetí zpráva o pokroku v oblasti soudržnosti: k novému partnerství pro růst, zaměstnanost a soudržnost (2005) např. uvádí: „V důsledku rozšíření na 25 členských států rozdíly ve vyspělosti v celé EU výrazně vzrostly. Rozdíly v HDP na obyvatele mezi 25 členskými státy jsou značné...“

²¹⁶ (SKOKAN, 2002)

²¹⁷ (Inforegio Factsheet, 2004)

(ESF)	Phasing-in Regiony pokryté Cílem 1 v letech 2000-2006 a nepokryté Cílem Konvergence	16,56 % = 9,58 mld. EUR
-------	---	--------------------------------

Pramen: Inforegio Factsheet, 2004, vlastní úpravy

4. Finanční perspektiva EU na léta 2007-2013

16. prosince 2005 schválila Evropská rada na svém summitu návrh podoby finanční perspektivy EU na léta 2007 – 2013. Tento návrh byl přijat na základě meziinstitucionální dohody uzavřené mezi Evropskou komisí, Evropským parlamentem a Radou EU. Unie by měla podle tohoto návrhu hospodařit s částkou téměř **862,4 mld. EUR**, což představuje 1,045 % HND EU. Více než třetina této částky tj. zhruba **307,6. EUR** je určena právě na regionální politiku EU a hospodářskou a sociální soudržnost.. Tyto výdaje by měli dosahovat 0,41% HND EU. Jedná se o horní hranici možných výdajů. Přehled finančních prostředků určených v příštím programovacím období 2007 – 2013 v kapitole 1 návrhu finanční perspektivy EU zachycuje tabulka 6. Samotnému schválení finanční perspektivy předcházelo *složitě vyjednávání*, které vyvrcholilo třetím balíčkem v rámci britského předsednictví v Radě EU. Velká Británie tak zvýšila svůj původní návrh rozpočtu zhruba o 13 mld. EUR a rozhodla se vzdát až 10,5 mld. EUR z vlastní slev (rabatu) z příspěvků do unijní pokladny. Díky navýšení rozpočtu by se měli zvýšit stropy pro čerpání ze strukturálních fondů a Fondu soudržnosti a nové členské státy tak dostanou zhruba 5,3 mld. EUR navíc. V případě ČR je to 3,43 % HDP místo dosud navrhovaných 3,31 % HDP, což v absolutní částce znamená zhruba 3 mld. Kč ročně .

Tabulka 6: Přehled finanční prostředků v rámci kapitoly 1 finanční perspektivy EU 2007 - 2013 (v cenách roku 2004, v mld. EUR)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Celkem
1. Udržitelný rozvoj	51,090	52,148	53,330	54,001	54,945	56,384	57,841	379,739
1a Konkurenceschopnost pro růst a zaměstnanost	8,250	8,860	9,510	10,200	10,950	11,750	12,600	72,120
1b Soudržnost pro růst a zaměstnanost	42,840	43,288	43,820	43,801	43,995	44,634	45,241	307,619

Pramen: Council of the European Union, 2005, s. 33

Následující tabulka 7 uvádí rozvržení částky 307,6 mld. EUR, určené k financování politiky soudržnosti dle návrhu finanční perspektivy ze dne 16. prosince 2005 prostřednictvím tří evropských fondů mezi jednotlivé cíle programovacího období 2007 – 2013.

Tabulka 7: Financování cílů politiky soudržnosti v programovacím období 2007 - 2013

Cíle regionální politiky 2007 - 2013	Dotace v %	Dotace v mld. EUR
Konvergence	81,70	251,30
Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost	15,80	48,79

Evropská územní spolupráce	2,50	7,50
Celkem	100,00	307,59

Pramen: MMR ČR, 2006

5. Soudržnost a konkurenceschopnost: Společně k růstu a zaměstnanosti

V únoru 2005 předložila Komise Evropské radě před jejím zasedáním v březnu 2005 návrh nového partnerství pro růst a zaměstnanost. Rada potvrdila její cíle a zdůraznila potřebu znovuzahájení lisabonské strategie. V rámci tohoto obnoveného úsilí se vyžaduje, aby „*Unie zmobilizovala všechny vhodné zdroje na úrovni jednotlivých členských států i Společenství - včetně politiky soudržnosti*“.²¹⁸ Navíc došla Rada k závěru, že je nutná větší identifikace s lisabonskými cíli v praxi, která by zahrnovala regionální a místní účastníky a sociální partnery. To je obzvlášť důležité v oblastech, kde má význam územní blízkost, jako je inovace a hospodářství založené na znalostech, zaměstnanost, lidský kapitál, vytváření podniků, podpora malých a středních podniků (MSP) nebo přístup k financování rizikového kapitálu. Kromě toho by se vnitrostátní politiky měly souvisle zabývat stejnými strategickými cíli, aby se zmobilizovalo co největší množství zdrojů a vyhnulo se konfliktům v praxi. Komise přijala v období od zasedání Evropské rady v březnu 2005 **Integrované obecné zásady pro agendu růstu a zaměstnanosti**²¹⁹, aby pomohla členským státům v rozvoji vnitrostátních reformních programů. Komise současně připravila i tzv. *lisabonský program Společenství*.²²⁰ Tento program má stejnou strukturu jako hlavní Integrované směry pro růst a zaměstnanost. Především se zaměřuje na osm klíčových opatření, jež mají velkou evropskou přidanou hodnotu²²⁰:

- **podpora znalostí a inovace v Evropě;**
- **reforma politiky v oblasti státních podpor;**
- **zlepšení a zjednodušení regulačního rámce, v němž je obchod provozován;**
- **dotvoření vnitřního trhu služeb;**
- **uzavření ambiciózní dohody v rámci kola jednání z Dohá;**
- **odstranění překážek fyzické, pracovní a akademické mobility;**
- **rozvoj společného přístupu k ekonomické migraci;**
- **podpora úsilí o řešení sociálních důsledků hospodářské restrukturalizace.**

Závěr

Politika soudržnosti již přispívá lisabonské strategii. Nezávislá hodnocení ukazují, že politika měla *podstatný makroekonomický vliv*, zejména v méně rozvinutých regionech, a má multiplikační účinek na EU jako celek. Mobilizací růstového potenciálu, který existuje ve všech regionech, politika soudržnosti zlepšuje geografickou rovnováhu hospodářského rozvoje a zvyšuje růstový potenciál v Unii jako celku. Má-li EU dosáhnout lisabonských cílů, musí se zapojit všechny regiony a zejména ty, v kterých je potenciál pro vyšší produktivitu a

²¹⁸ Závěry předsednictví, Evropská rada, březen 2005

²¹⁹ KOM (2005) 141

²²⁰ Společné akce pro růst a zaměstnanost - Lisabonský program Společenství, 2005

zaměstnanost největší. Navíc přispívá politika soudržnosti k posílení hospodářské a politické integrace, například prostřednictvím rozvoje infrastruktury sítí a přístupu k službám všeobecného zájmu, zvyšování odbornosti občanů Společenství, zvýšení dostupnosti vzdálených regionů a podpory spolupráce.

Seznam použité literatury

1. COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES. *Integrated Guidelines for Growth and Jobs (2005 – 2008)* - COM (2005) 141, http://europa.eu.int/growthandjobs/index_en.htm, 2005.
2. COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION. *European Council Brussels 22nd-23rd March 2005: Presidency Conclusion*, http://europa.eu.int/growthandjobs/index_en.htm, 2005
3. COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION. *Financial perspective 2007 – 2013* [online]. 19.12.2005, http://ue.eu.int/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/misc/87677.pdf, 2005.
4. EUROPEAN COMMISSION: *Cohesion policy in Support of Growth and Jobs: Community Strategic Guidelines, 2007 – 2013*, COM (2005) 0299, http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docoffic/2007/osc/index_en.htm, 2005.
5. EUROPEAN COMMISSION. Inforegio Factsheet. *Soudržnost na přelomu roku 2007: Legislativní návrhy Evropské komise na reformu politiky soudržnosti (období 2007 – 2013)*, http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docgener/informat/reg2007_cs.pdf, 2004.
6. EUROPA - Regional Policy Inforegio. Working for the regions. http://europa.eu.int/comm/regional_policy/intro/working1_en.htm
7. EVROPSKÁ KOMISE. *Třetí zpráva o ekonomické a sociální soudržnosti. Nové partnerství pro soudržnost, konvergenci, konkurenceschopnost, spolupráci*. Lucemburk: Evropská Společenství., 2004. ISBN 92-894-4926-8.
8. KOMISE EVROPSKÝCH SPOLEČENSTVÍ. *Sdělení Komise Radě a Evropskému Parlamentu: Společné akce pro růst a zaměstnanost-Lisabonský program Společenství – KOM (2005) 330*, <http://www.europa.eu.int/growthandjobs/key/index.htm>, 2005.
9. KOMISE EVROPSKÝCH SPOLEČENSTVÍ. *Sdělení Komise - Třetí zpráva o pokroku v oblasti soudržnosti: K novému partnerství pro růst, zaměstnanost a soudržnost*. KOM (2005)192, [http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/pdf/interim3/com\(2005\)192short_cs.pdf](http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/pdf/interim3/com(2005)192short_cs.pdf), 2005.
10. LEONARDI, R. *Cohesion Policy in the European Union: The Building Europe*. Palgrave Macmillan, 2005. 232 p. ISBN 1403949557.
11. SKOKAN, K. Determinanty růstu konkurenceschopnosti regionů. In *Regionální politika kandidátských zemí před vstupem do Evropské unie*. Ostrava: EkF VŠB-TU, 2002. ISBN 80-248-0186-8.
12. SKOKAN, K. Konkurenceschopnost regionů a faktory jejího růstu. In *Konkurenceschopnost firem*. Ostrava: EkF VŠB-TU, 2005. ISBN 80-902713-6-7.

Kontaktní adresa:

Ing. Lukáš Melecký
VŠB-TU Ostrava, Ekonomická fakulta, Katedra evropské integrace
Sokolská 33, 701 21 Ostrava 1
E-mail: lukas.melecky@vsb.cz

VÝZVY GLOBALIZACE A ZNALOSTNÍ EKONOMIKY V ČESKÉ REPUBLICCE

Globalizace

Globalizace je poměrně novým ekonomickým jevem, který je dnes používán k charakteristice současného a budoucího vývoje společnosti. Je to proces integrace společnosti na celosvětové úrovni, která nově zastřešuje národní, regionální a místní systémy. Hnacím motorem současné integrace je globalizace ekonomických aktivit, která propojuje výrobu a trhy různých zemí, a to prostřednictvím obchodu se zbožím a službami, pohybu kapitálu a informací a vzájemně provázané sítě vlastnictví a řízení nadnárodních společností.²²¹ Globalizace ovlivňuje ekonomiky států, pohyby kapitálu a zboží, výměnu informací, a tudíž zasahuje do všech sfér společenského života. V rámci globalizace dochází k nové dělbě práce v celosvětovém měřítku. Využívání komparativní výhody nabývá nového rozměru ať již na straně koupěschopnosti nebo levné pracovní síly. Dochází ke specializaci a zvyšování produktivity práce. Proces globalizace vytváří hospodářský prostor bez hranic, který je celosvětově postupně standardizován. Na národních úrovních probíhá harmonizace zákonodárství, ustupuje se od stanovování protekcionistických bariér, a využívá se přínosů plynoucích z výhod mezinárodní spolupráce.

Komparativní výhoda

Tradiční komparativní výhoda ve vyspělých, technologicky skromných odvětvích (jako je automobilový průmysl a hutnictví) poskytovala motor pro růst, vysokou zaměstnanost a ekonomickou stabilitu v poválečném období v západní Evropě. Vyspělé ekonomiky tuto komparativní výhodu ztratily kvůli nárůstu nákladů asi před dvěma desítkami let ze dvou důvodů:

Prvním důvodem je postupující globalizace a s ní související příchod konkurence z nově vznikajících trhů jihovýchodní Asie a z transformujících se ekonomik střední a východní Evropy. Druhým důvodem je revoluce v oblasti výpočetní techniky a telekomunikací. Nové informační a komunikační technologie spustily revoluci v prostorovém uspořádání výroby.

Podle časopisu *The Economist*²²² zánik role vzdálenosti jako rozhodujícího činitele v podobě nákladů na komunikace bude pravděpodobně nejdůležitější ekonomickou silou formující společnost v první polovině dvacátého století.

Globalizace spustila revoluci v zeměpisném rozmístění produkce a výrobcům ve vyspělých zemích nabídla několik možností jak si zachovat tržní podíl na světových i domácích trzích, na které rychle proniká nemilosrdná konkurence s nízkými výrobními náklady. Proto, aby bylo možné zachovat stávající obyt produkce, je nutné zvolit alespoň jednu z níže uvedených alternativ, případně je kombinovat:

²²¹ SÝKORA, L. Průvodce globalizací. Lidové noviny, příloha Orientace, 9.9.2000

²²² *The Economist*. The Death of Distance. 30. září 1995

- snížit mzdové náklady a režijní náklady
- nahradit drahou pracovní sílu technologiemi a zvýšit produktivitu práce
- přemístit výrobu ze zemí s vysokými výrobními náklady do zemí s náklady nižšími

Výše uvedené body vedou k masivnímu propouštění ve velkých koncernech, které jsou veřejností neprávem obviňovány z růstu nezaměstnanosti a nedostatku sociálního citění. Na jejich obranu je nutné říci, že se tyto korporace snaží přežít na nových trzích vzniklých v globálním prostředí, kde svádí nerovný boj s konkurenty.

V neutěšivé situaci je třeba hledat alternativní řešení, které nebude vyžadovat ani pouze uspokojivou výši mezd k vytvoření nových pracovních míst, ani méně pracovních pozic k zachování vyšší mzdové úrovně. Řešením je přesun ekonomické aktivity v oborech, ve kterých vyspělé země ztratily komparativní výhodu, do zemí s nízkými výrobními náklady a ponechat odvětví ve kterých je komparativní výhoda slučitelná s vysokými mzdami a vysokou mírou zaměstnanosti – tedy odvětví znalostní ekonomiky.

Pozitivní a stinné stránky globalizace

Globalizace má obrovský potenciál prosperity a celou řadu kladných dopadů na produktivitu práce a na přínosy z obchodu, stejně jako na rychlost inovací a modernizaci produkčních struktur.²²³ Globalizace dává prostor posilování konkurence, zvyšuje dostupnost kapitálu a uvolňuje geografické bariéry. Velmi těsná je vazba globalizace na vlnu technologické revoluce. Využití technologií představuje cestu k efektivnějšímu vytváření podmínek pro přechod do perspektivních oborů.

Globalizace má však i své stinné stránky, které nelze opomíjet. Ekonomové poukazují na riziko provázanosti světových trhů, jež postupně oslabuje pozici národních institucí a může vést k finanční krizi, která se, díky již zmíněným stále těsnějším vazbám, negativně projeví např. prudkými výkyvy ve všech ekonomikách. Politologové se přidávají s varováním ztráty politické kontroly národních institucí ve prospěch nadnárodních skupin. S ekonomy se shodují, že krizím se vyhnout nelze. Je proto třeba hledat mechanismy na jejich včasné odhalení, a tudíž zmírnění jejich dopadu.

Další obavy plynou ze ztráty pracovních příležitostí ve vyspělých zemích v důsledku přesunu výrob do zemích s několikanásobně levnější pracovní silou. Neustále dochází k rozvírání pomyslných nůžek mezi zeměmi vyspělými, které disponují kapitálem, technologiemi a vzděláním, a zeměmi třetího světa, které neumějí zahraniční kapitál ani nové znalosti účelně využívat. Globální poptávka po inovačních výrobcích znalostní ekonomiky prudce roste, zatímco počet pracovníků, kteří se mohou na výrobě a obchodu s novými znalostmi podílet je omezen na několik oblastí na světě. Poptávka po pracovní síle s nízkou kvalifikací klesá, zatímco poptávka po vysoce kvalifikovaných pracovnících významně roste. Globalizace povede i nadále k jejich nerovnoměrnému vývoji.

Přímé zahraniční investice

Významnou roli ve světové ekonomice hrála v posledním desetiletí globalizace jednotlivých částí infrastruktury (bankovníctví, komunikace, finanční služby). Své neopomenutelné postavení mají v procesu integrace přímé zahraniční investice. K potenciálu jejich pozitivních účinků se řadí zvětšování kapitálové základny, přenos technologie a znalostí, rozšiřování kvalifikačních příležitostí, podněcování růstu produktivity práce. Přímé zahraniční investice představují poměrně stabilní zdroj investic, a jsou méně náchylné k výkyvům. Prostupování

²²³ FÁREK, J. Výzvy globalizace, evropský regionalismus a přeshraniční investování. Sborník. Gačr. Technická univerzita v Liberci, 2005

zahraničního know-how do místních podniků a sektorů přináší pozitivní efekty především zemím, které mají vyšší práh absorpční kapacity, tzn. dostatečně rozvinutou infrastrukturu pro působení zahraničních investorů a kvalifikovanou pracovní sílu. Místní podniky obvykle napodobují transnacionální korporace, což vede k postupné modernizaci technologických postupů, a tím posílení domácí pozice vůči konkurentům.²²⁴ V současnosti přitahují nejvíce investic průmyslově vyspělá odvětví, která soustřeďují podstatnou část nových technologií např. farmaceutika, biotechnologie, informační a komunikační technologie. Mezi high-tech odvětví se řadí:

- informační technologie
- komunikační a transportní technologie
- biotechnologie
- materiálové a energetické technologie²²⁵

Souvislost přímých zahraničních investic s globalizací ve znalostní ekonomice. Navenek se přímé zahraniční investice jasně stávají klíčovým nástrojem strategického vyhledávání aktiv ve znalostní ekonomice.

Příliv zahraničních investic představuje jeden z nejnápadnějších stimulů pro rozvoj ekonomiky. Přímý vliv PZI na hospodářský růst lze těžko vyčíslit, některé studie²²⁶ však potvrzují, že PZI spolu s mezinárodním obchodem se zbožím a službami podporují hospodářský růst země, konkurenceschopnost i ekonomickou efektivitu. Tyto studie zároveň zdůrazňují nezbytnost kvality lidského kapitálu a určitou úroveň vzdělanosti.

Tabulka č.1 Příliv přímých zahraničních investic do ČR letech 1998 – 2004

Rok	mil. USD	mil. Kč
1998	3 717,9	119 968,5
1999	6 324,0	218 811,5
2000	4 986,3	192 421,1
2001	5 641,3	214 585,3
2002	8 482,7	277 689,5
2003	2 101,4	59 316,0
2004	4 463,3	114 712,5

Pramen: Platební bilance ČNB 2004

Příliv PZI kompenzuje nedostatek domácího kapitálu, který transformujícím se ekonomikám brání v rozvoji, přísunem kapitálu zahraničního. PZI mají pozitivní dopad i na exporty hostitelské ekonomiky a na platební bilanci. Na straně běžného účtu dochází ke zlepšení salda obchodní bilance vlivem exportně orientované výroby a výroby substitutů dovozu. Na straně finančního účtu potom vlivem PZI dochází k přebytku.

²²⁴ FÁREK, J. Přímé zahraniční investice a globalizace. Mezinárodní politika. 5/2005

²²⁵ KISLINGEROVÁ, E. NOVÝ, I. A KOL. Chování podniku v globalizujícím se prostředí. C. H. BECK. Praha. 2005. První vydání. ISBN 80-7179-847-9

²²⁶ Borensztein E., De Gregorio J., Lee J. W.: How does foreign direct investment affect economic growth? Working paper 110/1994. International Monetary Fund, Washington D. C. 1994

PZI mají rovněž pozitivní dopad na zaměstnanost. Vznik nových podniků v ekonomice je spojen se vznikem nových pracovních míst. Vlivem PZI se zvyšuje poptávka nejen po odborně vyškolené pracovní síle s praxí, ale i po absolventech. Zahraniční investor svými zakázkami podpoří rovněž subdodavatelské firmy v regionu. Pro ekonomiku klíčoví investoři se zajímají zejména o spolupráci s univerzitami a vědeckovýzkumnými pracovišti, čímž se celkově zvyšuje atraktivita i konkurenceschopnost celého regionu. To ocení další investoři, jejichž zájem o danou oblast stoupá.

Vstupem zahraničního investora do ekonomiky se vytváří konkurenční boj, který vytváří tlak na zvyšování kvality výrobků a služeb domácích ekonomických subjektů. Zvyšuje se produktivita výrobních faktorů, dochází k restrukturalizaci podniků, zavedení nových technologií a zlepšení konkurenceschopnosti. Uvedené faktory vytváří prostor pro inovační aktivitu a rozvoj znalostní ekonomiky.

Nejpatrnějším negativem PZI je repatriace budoucích zisků, která zatíží běžný a finanční účet a nutně v důsledku omezí sociální výdaje státu. Dalším negativem je likvidace domácí konkurence kapitálově silnější zahraniční firmou.²²⁷ Obavy plynou i ze zavádění nových technologií a restrukturalizace, které snižují potřebu lidské práce. Právě zde je prostor pro uplatňování zásad nové ekonomiky: inovace potřebují neustále rozvíjení kvalifikace zaměstnanců. V ekonomice dochází k posunu od tradičních výrobních faktorů ke znalostem.

Nová ekonomika a znalosti

Globalizační tendence ovlivňují moderní informační a komunikační prostředky, které umožňují rychlejší a snadnější šíření nových poznatků. Zatímco v klasické ekonomice probíhaly informační toky fyzickým způsobem, v nové ekonomice je základní formou digitální podoba informací. Díky počítačům a sítím, především internetu jsou informace přenášeny rychlostí světla, což do značné míry smazává vliv vzdáleností. Dopady a nové možnosti, které tento digitální fenomén nabízí, nejsou zatím plně známy. Současná nová ekonomika zřejmě využívá jen zlomek možností, které informační a komunikační technologie nabízejí.

Novou ekonomiku lze nazvat znalostní (kvalifikovanou) ekonomikou. Výrazně narůstá podíl kvalifikované práce na tvorbě přidané hodnoty. Podle Petera F. Druckera²²⁸ se znalosti stávají primárním oborem a zároveň důležitým výrobním zdrojem. Východiskem jeho koncepce je konstatování, že hmotná aktiva postupně ztrácejí na významu a nehmotná aktiva naopak důležitost získávají. Intelektuální kapitál jako souhrn nehmotných aktiv determinuje úspěšnost podnikání.

Znalosti jsou cenným aktivem, jen pokud jsou užitečně využívány v řetězci tvorby hodnoty. Pracovníky musí organizace vzdělávat, aby byli schopni absorbovat nové informace a využívat jich relevantním způsobem. Princip celoživotního učení pomůže společnosti překonat zastaralé principy a zavádět nové inovativní postupy, které jsou předpokladem k udržení se na trhu v nelítostném konkurenčním boji.

Znalosti se staly hlavním zdrojem bohatství; zároveň jsou zdrojem značné nerovnováhy mezi lidmi. Do popředí se dostává nový přístup vytvářející znalostní ekonomiku a společnost. Znalosti vředycky byly hlavní součástí lidské společnosti. Novým prvkem v ekonomice znalostí je rychlost, jakou se hromadí a šíří díky novým informačním a komunikačním technologiím. Dochází k novému definování pracovních podmínek, trhů a institucí podle

²²⁷ likvidace konkurence se dá chápat v pozitivním slova smyslu i jako ozdravení ekonomiky od neefektivních firem

²²⁸ Drucker, P.F. To nejlepší z Druckera v jednom svazku. Praha: Management Press, 2002. ISBN 80-7261-066-X

nových pravidel, která jsou založená na nových možnostech výměny informací. Internet se stává hlavní formou komunikace.

Znalostní ekonomika otevírá celou řadu možností zajištění konkurenceschopnosti, které je nutné probádat. Vzniklý model dosažení konkurenceschopnosti by měl vytvářet podmínky pro nové pracovní příležitosti, např. prostřednictvím aktivní politiky zaměstnanosti, celoživotním vzděláváním, zaměřením se na aktivní sociální politiku. Rovněž je nutné věnovat dostatečnou pozornost fenoménu digital divide, který znamená vyloučení ze společnosti vyplývající z rozvoje informační společnosti, a zabránit jeho dalšímu rozvoji.

Znalostní ekonomika je více než tak zvaná nová ekonomika, která bývá úzce svázána se softwarem a obchodem s médii, které jsou podporovány aktivitou na finančních trzích. Změny způsobené pronikáním informačních a komunikačních technologií jsou dalekosáhlejší a ovlivňují sektor služeb stejně jako průmysl i zemědělství. Nejedná se o změnu technologickou, ale i o změnu institucionální.

Současná technologická revoluce umožňuje ještě rychlejší akumulaci znalostí, nezávislou na čase a prostoru. Dostupné znalosti jsou proměněny v jako nový obsah distribuovaný prostřednictvím stále výkonnější kombinace softwaru a hardwaru. Zároveň s tím stoupá znalostní intenzita produktů a služeb. Znalosti se staly hlavní surovinou nejen výrobních podniků, ale i veřejných a finančních institucí. Znalosti se stávají hlavním zdrojem bohatství a rozdílů mezi národy a lidmi. Inovační aktivita, která je založená na speciálních znalostech se stává hlavní konkurenční výhodou.

Globalizace otevírá důležité příležitosti pro růst a rozvoj. Radikální technologické inovace, např. informační a komunikační technologie vytvářejí efektivní nástroje k vyrovnávání nerovnováhy. Informační a komunikační technologie byly často prezentovány jako první skutečný znak globální technologické transformace. Schopnost informačních technologií třídit informace a znalosti na velké vzdálenosti v reálném čase přináší lepší globální přístup. ICT dávají do popředí potenciál pro dohánění, které se zakládá na výhodě nižších nákladů a ekonomické transparentnosti nevýhod, zatímco je nutné zároveň zdůraznit klíčové znalosti, kterou nelze systematicky třídit a ostatní relevantní nástroje k zajištění dostatečné kapacity přístupu k mezinárodně utříděným znalostem.

Přístup k infrastruktuře se dostává do popředí. Prvořadý význam má nov komunikační infrastruktura nejen pro produkci a distribuci, ale rovněž pro výzkum a inovační aktivitu. Klíčový je důraz na dlouhodobou dostupnost kvalifikované pracovní síly. Lidské schopnosti a dovednosti reprezentují doplňková aktiva, která je nutné implementovat, udržovat a přizpůsobovat a používat. Lidský kapitál a technologie jsou z tohoto pohledu pouze dvě strany jedné mince, čili dva neoddělitelné aspekty akumulace znalostí.

Klíčovou součástí ekonomického systému je kapacita efektivního šíření znalostí. Do jisté míry závisí kapacita na otevřenosti systému, na míře tříditelnosti a formě informací, které jsou hlavní komoditou znalostní ekonomiky. Tedy do jaké míry Měnící se role telekomunikací v ekonomice klade otázku do jaké míry ICT přispívají k ekonomickému růstu.

Zástupce Honeywell pro ČR, Jaroslav Doležal, rozumí pod pojmem informační společnost sběr a třídění informací, které se musíme naučit uplatňovat, aby přinášely efekt. Pod znalostní ekonomikou chápe využití dostupného poznání k tomu, abychom věci dělali co nejefektivněji a co nejšetrněji k životnímu prostředí.²²⁹

Více informací ve společnosti zásadně mění její charakter. Nelze ji však definovat jako nový typ společnosti, která může být charakterizována objemem informací v oběhu nebo počtem zaměstnanců, kteří se prací s informacemi zabývají.

²²⁹ Málo inženýrů? Nevidím to tak černě. Rozhovor s Jaroslavem Doležalem. Libuše Bautzová. Ekonom. 41/2005

Informační ekonomika

Informační ekonomika je současná podoba světové ekonomiky, kdy do všech jejích odvětví nějakým způsobem zasahují informační a komunikační technologie, které v různé míře a různým způsobem ovlivňují mechanismy fungování jednotlivých sektorů, chování zákazníků, dodavatelů a dalších subjektů na trzích, přičemž role informací a aplikovaných znalostí se stává klíčovou pro rozvoj ve všech oblastech ekonomiky. V informační ekonomice díky velkému rozvoji informačních a komunikačních technologií vzrůstá její propojenost, zvyšuje se její komplexita, vzrůstá množství informací v ní generovaných a zpracovávaných, což vše ve svém důsledku vede k vyšším nárokům na schopnosti jednotlivých ekonomických subjektů efektivně informace vyhodnocovat.²³⁰

Ekonomie informací se zaměřuje na problematiku role informace v ekonomických procesech a její ekonomické hodnoty. Za zkoumání v oblasti role a hodnoty informace byla udělena Nobelova cena za ekonomii F.A. von Hayekovi, který popsal význam cenového mechanismu jako druhu informačního systému v tržní ekonomice, G. J. Stiglerovi, který řešil problematiku hodnoty informace v souvislosti s náklady na její vyhledání, W. Viqueyho, který zkoumal informační aspekty rozhodování v podmínkách nejistoty, M. A. Spencerovi a J. E. Stiglitzovi, kteří demonstrovali možnosti signálního či sebe-selekčního chování subjektů na trzích s informační asymetrií.

Obě zmiňované oblasti, tj. ekonomii informací zaměřenou na roli informace v ekonomických mechanismech a ekonomickém rozhodování a ekonomii zaměřenou na ekonomické důsledky rozvoje informačních a komunikačních technologií, od sebe nelze oddělit, neboť spolu úzce souvisejí a navzájem se prolínají.

Závěr

Evropa je na křižovatce. Zcela nové prostředí, které vzniklo díky globalizaci a technologickému vývoji spolu se stárnoucí populací má neopomenutelný vliv na prosperitu národních ekonomik. Státy lákají investory prostřednictvím investičních pobídek, avšak objem investic nadále závisí především na obecných podmínkách podporujících podnikatelské prostředí. Konkurenceschopnost závisí do značné míry na schopnosti uspokojit potřeby zákazníka v pravý čas. Tento proces vyžaduje propracovaný soubor znalostí v souhře s jejich řízením. Celý proces klade mnohem vyšší nároky na objem znalostí a intenzitu využití informačních technologií.

Česká republika je na křižovatce též. Vedou z ní dvě cesty, z nichž jedna je schůdnější a vede k mírně prosperující zemi, která najde své místo na konci žebříčku Evropské unie; druhá cesta je překážkovým během, je to cesta investic do budoucnosti, ať již finančních nebo morálních, jejichž společným znakem je jejich dlouhodobost. Na konci druhé cesty najdeme kvalifikovanou a prosperující ekonomiku. Běh přes překážky zvládne však jen odvážný a trénovaný běžec.

Literatura

- [1] Borensztein E., De Gregorio J., Lee J. W.: How does foreign direct investment affect economic growth? Working paper 110/1994. International Monetary Fund, Washington D. C. 1994
- [2] Drucker, P.F. To nejlepší z Druckera v jednom svazku. Praha: Management Press, 2002. ISBN 80-7261-066-X

²³⁰ Očko, P. Vymezení a aktuální problémy informační ekonomiky. Politická ekonomie, č. 3/2005

- [3] Dumort, A. Dryden, J. The Economics of the Information Society, ISBN 92-827-9523-3, Brussels, 1997, p 39
- [4] Očko, P. Vymezení a aktuální problémy informační ekonomiky. Politická ekonomie, č. 3/2005
- [5] Málo inženýrů? Nevidím to tak černě. Rozhovor s Jaroslavem Doležalem. Libuše Bautzová. Ekonom. 41/2005
- [6] FÁREK, J. Přímé zahraniční investice a globalizace. Mezinárodní politika. 5/2005
- [7] KISLINGEROVÁ, E. NOVÝ, I. A KOL. Chování podniku v globalizujícím se prostředí. C. H. BECK. Praha. 2005. První vydání. ISBN 80-7179-847-9

Kontaktní adresa:

Ing. Eva Marhoulová

Technická univerzita v Liberci

Hospodářská fakulta

Katedra ekonomie

e-mail: eva.marhoulova@tul.cz

tel.: + 420 48 535 2418

MULTIKULTURALITA, NIEKTORÉ PRÍSTUPY A PROBLÉMY

Štúdiá bola spracovaná v rámci riešenia projektu VEGA č. G 164/05 – Bezpečnostné riziká v medzinárodných vzťahoch na počiatku 21. storočia. FMV EU Bratislava

Výrazný nárast a zrýchlenie prepojení vo sfére ekonomiky, obchodu, financií, politiky, komunikácie, informačných tokov, kultúry, nerovnomernosť vývoja v globalizačných procesoch, otvára špecifické problémy súžitia jednotlivých kultúr, či už vo vnútri národných štátov, alebo v rámci regiónov, resp. sveta. Od 60. rokov 20. storočia sa v USA, Kanade a od 80. rokov intenzívne v západnej Európe objavujú problémy identity a v diskusiách o súžití mnohých kultúr sa formujú rôzne prístupy, ktoré prehodnocujú tradície a hľadajú modely koexistencie svojbytných kultúr.

V Európe sa počas dlhého vývinu vytvoril špecifický multikultúrny priestor, ktorý, po mnohých konfliktoch, bol schopný nachádzať istý spôsob komunikácie autochtónnych kultúr. Stáročia vytváraný multikultúrny priestor Európy, ktorý bol odolný voči mimoeurópskym vplyvom je dnes, najmä po 2. svetovej vojne vystavený masívnej migrácii neeurópskych kultúr²³¹.

Konštituovanie novej kultúrnej mnohosti je vnímané ako ohrozenie európskej, či euroamerickej kultúry. Odmietanie asimilácie veľkou časťou imigrantov je mnohokrát chápané ako nevďak za možnosť participovať na hodnotách univerzálnej západnej kultúry. Závažným kontextom v ktorom sa pohybuje sebareflexia identity najmä západnej Európy je dekolonizácia, skúsenosť dvoch svetových vojen, ktorá viedla Európu k hanbe za minulosť, agresiu k formovaniu projektov postnacionálneho sveta, posthistórie. Tento motív je prítomný i v postsuverénnom modeli EÚ.

Prístupy k multikultúrnej situácii, multikultúrnym premenám západných demokracií sú i dnes interpretované v dichotómiách otázky po prioritě jednotlivca a spoločnosti, spravodlivosti či dobra, práva či etiky, teleológie a deontológie, toho či etické účely formujú Ja, alebo Ja rozhoduje slobodne o účeloch, ktoré sleduje (pozri Barša, s.65). Kľúčovou je stále otázka či je prioritná kantovská deontologická morálka individuálnych práv, alebo komunitarizmus s etikou spoločného dobra, kolektívnych

²³¹ Nie je bez zaujímavosti, že v období 1800 – 1960 tvorili 80% migrantov Európania.

cieľov, kultúrnej identity. Vystúpenia J. Rawlsa, R. Nozicka, R. Dworkina a iných priniesli ústup od utilitarizmu ku kantovskej tradícii. Komunitarizmus A. Mac Intyry, Ch. Taylora, M. Walzera, M. Sandela a iných nadväzuje na líniu chápania človeka ako sociálnej bytosti počnúc od Aristotela cez Hegela až k dnešku. Identita jednotlivca je odvodená z kultúry, národa, náboženstva etc. kam jednotlivec patrí. Liberálny koncept akcentuje individuum s vlastnosťami, ktoré má od prírody (rozum, slobodná vôľa,...). Jednotlivec teda nie je v princípe sformovaný socializáciou, ale ako príslušník ľudského druhu disponuje večnou a univerzálnou prirodzenosťou.

Už od osvietenstva je človek chápaný ako bytosť, ktorá si je sama schopná stanoviť mravný zákon. Mravnosť bola odvodená od schopnosti žiť podľa rozumom stanovených pravidiel. Túto schopnosť majú všetci ľudia a preto môžu byť nositeľmi rovnakých ľudských práv. I. Kantovi z toho vyplynulo, že všetci ľudia môžu byť občanmi. Autonómia jednotlivca sa prejavuje v schopnosti stanoviť normatívne podmienky vlastnej existencie, limity vlastného správania. V politickej rovine to predpokladá osobnú slobodu a všeobecnú rovnosť. Autenticita, identita, metafyzické dobro sa však v komunitarizme obracajú proti dôrazu na procedurálnosť, pravidlá a akcentujú substantívne vymedzenie politickej morálky, dobro pred právom. Ch. Taylor napr. hovorí o doplnení ideálu všeľudskej rovnosti uznaním odlišnosti skupín ľudí, ich iferencií, autenticity. Rovné uznanie jednotlivca ako predstaviteľa „*univerzálneho ľudského druhu*“ je vystriedané rovným uznaním partikulárnych skupín, procedurálny liberalizmus je vystriedaný multikulturalizmom“ (1, 71).

Pri hlbšom skúmaní však zistíme, že je otázna existencia čisto procedurálneho liberálneho štátu, ktorý by bol úplne eticky neutrálny a nemal žiaden národný obsah. Skôr je teda bližšie k realite spojenie univerzalistického individualizmu, osobnej autonómie s partikularizmom kultúrnej identity, cez ktorú sa môže realizovať.

Stúpenci normatívneho multikulturalizmu, komunitarizmu poukazujú na nedostatky v liberálnom proceduralizme a normatívnej negativite keď poukazujú na to, že zákaz diskriminácie na základe rasy, náboženstva,... nepostačuje, ale požaduje aj podporu etnickým, či iným skupinám i na úkor rovnosti pred zákonom. Napr. podľa W. Kymlicku má štát posilňovať identitu všetkých etnických, kultúrnych a iných spoločenstiev na svojom území. W. Kymlickovi sa však darí do istej miery prekonať dichotómiu univerzalistického individualizmu a poňatia človeka ako sociálnej bytosti. Ak totiž chce, podľa W. Kymlicku, štát uznať rovnosť svojich občanov ako ľudí musí ich

uznať aj ako príslušníkov kultúrnych skupín a nielen ľudského druhu. W. Kymlicka je teda skôr liberalistický ako komunitaristický multikulturalista.

Snáď najsyntetickejšie vyjadruje túto pozíciu J. Habermas, ktorý sa snaží teoreticky prekonať dichotómiu individuálnych práv a spoločného dobra, pričom vychádza z individuálnej autonómie a svojho konceptu diskurzu a teórie komunikatívneho konania. Pravidlá spravodlivosti, procedurálne pravidlá nadradené zvláštnym, partikulárnym záujmom a dobrám nie sú nezávislou, či apriórnu sférou, ale samy vychádzajú zo záujmov a dobier spoločenstva. Stanovenie toho, ktoré dobro je univerzálne a ktoré partikulárne sa neurčuje na základe koncipovania projektu ľudskej prirodzenosti, ale deje sa prostredníctvom demokratického dialógu. Tento test univerzalizácie je permanentný a neexistujú večne dané hranice medzi spravodlivosťou a dobrom, deontologickou morálkou a teleologickou etikou. Hranica je vždy historicky a kultúrne konkrétna a pohyblivá. Politické normy liberálnych národov sa tak nedajú redukovať len na univerzalistický princíp rovnej slobody (1, 86; 3). Právne normy sú vždy dané pre určitú skupinu ľudí. Každý liberálnodemokratický štát je aktualizáciou univerzálnych ľudských práv v jednote s partikulárnymi cieľmi. Rešpektovanie kolektívneho dobra, či uznanie partikulárnych kultúrnych identít vyplýva z dôsledného domyslenia individuálnych práv samotných.

Človek má schopnosť transcendovať empirické orientácie skutočných ľudí a preto je schopný riadiť sa univerzálnymi princípmi. Za individuálnym, partikulárnym sa skrýva abstraktný a predsociálny aktér morálny aktér ako nositeľ všeobecného ľudského rozumu. Problém je v odmietnutí vývinového aspektu, odmietnutí empirických skúseností ľudského rodu, ktoré transcendujú a z hľadiska individua vystupuje táto transcendencia ako apriórna. Pri chápaní morálneho aktéra ako nezaťaženého (v liberalizme) existuje večná nemenná prirodzenosť človeka, večná morálka; v druhom prípade je model „večnosti“ korigovaný historicky, tvorí špecifickú jednotu transcendovanej empirickej skúsenosti v minulosti. Z aspektu vzťahu jednotlivca a spoločnosti je potom i tento vzťah vo vývine. Socializácia individua potom neznamená „iba“ naučenie sa roly, ale i spoločnosť sa nachádza na rôznych stupňoch vývinu a aj individuum, či individualita, osobná autonómia je historickým produktom.

Spravodlivosť a dobro teda nestoja proti sebe z hľadiska prvotnosti z čoho vyplýva i rovné uznanie menšinových kultúr ako podmienka integrity a uznania individuálnych príslušníkov. Ku kultúram by sme sa nemali chovať ako k ohrozeným

druhom v ekológii, ich reprodukcia, ako uvádza J. Habermas, by mala stáť na slobodných rozhodnutiach a nemôže byť výsledkom politického diktátu. Ideálom multikulturality je potom dať možnosť občanom žiť v ich kultúrnom dedičstve, tradíciách, rešpektovať a nediskriminovať ich. V politickej rovine je ich však možné tolerovať pokiaľ nie sú fundamentalistické a neohrozujú kultúrnu pluralitu. Mnohosť kultúr, ktorá by mohla viesť k ich izolovanosti, má byť preklenutá príslušnosťou ich členov do spoločnej občianskej pospolitosti. Podľa J. Habermasa by sociálna integrácia mala rešpektovať dve roviny: eticko-kultúrnu integráciu (skupiny, subkultúry, menšiny,...) od eticko-politickej integrácie, v centre ktorej sú ústavné princípy. Pri prekrytí týchto rovín by si jedna skupina privlastnila štát a vnútila ostatným partikulárnu kultúru a hodnoty.²³² Duálna identita – politická a kultúrna, by mala prekonať univerzalizmus liberálov kritizovaný pre kozmopolitizmus, či separatizmus niektorých multikulturalistov, ktorí absolutizujú rozdiely, čo vedie k segregácii.

Zatiaľ sme uvádzali skôr ideálne modely súžitia kultúr. Aj keď vychádzajú z reality skutočne funkčný model multikulturalizmu zatiaľ prakticky neexistuje. Realizácie jednotlivých modelov sa uskutočňujú v podmienkach monokultúrnych národných štátov. Osobitú východiskovú situáciu majú typické prístahovateľské krajiny ako USA, Kanada a Austrália. V Európe sa vytvorili tri základné modely integrácie, ktoré reprezentujú rôzne stupne prepojenia asimilacionizmu a kultúrnej plurality.

Typickým predstaviteľom asimilacionistického prístupu k menšinám je Francúzsko. Preferuje sa možnosť voľby osobnej autonómie. Národ je vymedzený zmluvou, ktorá vymedzuje spoločnosť ako spoločnosť slobodných a rovných občanov. Toto vedie k tomu, že, vychádzajúc zo zákona, občan Francúzskej republiky je Francúz, teda pojem občana a príslušník národa majú identický obsah. Prijatie za občana Francúzska znamená akceptovanie asimilácie. Príslušnosť k menšinám je vytesnená do súkromia, diskurz vo verejnom priestore vychádza z nedeliteľnej identity jedného národa (1; 2). Tento postoj je zdôvodnený pochopením partikulárnej kultúry národa ako univerzálnej ľudskej kultúry. Asimilacionizmus vo Francúzsku bol úspešný vo vzťahu k prístahovalcom z európskeho kultúrneho prostredia, ale nie voči prístahovalcom

²³² Tento prístup porušuje slobodu jednotlivca, ktorý je obmedzený vo svojom práve rozhodovať o svojej identite. Riziká ukladania právnych povinností na základe kultúrnej identity je vidieť i na multikultúrnom prístupe k jazykovým právam frankofónneho obyvateľstva v Kanade. Kanada prijala model, ktorý pomocou zákona umožňuje presadzovať kultúrnu identitu. V Charte francúzskeho jazyka z r. 1977 sa stanovila pre frankofónnych rodičov a imigrantov povinnosť vzdelávať deti vo francúzskom jazyku. Nesmú posilať deti do anglických škôl s francúzštinou ako druhým jazykom. Podľa Charty o nadradenosti francúzštiny potvrdenej r.1988 Najvyšším súdom musia byť obchodné nápisy vo francúzštine, na čo dohliada jazyková polícia.

z iných kultúr. Príčiny budú zrejme i v určitej miere neochoty Francúzska dodržať stanovené princípy, ale aj v rastúcom sebavedomí príslušníkov národov, z ktorých imigranti pochádzajú a v často veľmi intenzívnom prepojení s materskou krajinou.

Nemecký model národa vychádza z príslušnosti k etniku, ktorá je daná princípom Blut und Boden, z nadväznosti na predkov, ich kultúru, jazyk, všetko to, čo vytvára národného ducha, Volksgeist, Volksseele atď. Tento model je konfrontovaný s prílevom migračnej vlny najmä Turkov a je charakterizovateľný cez pojem Gastarbeiter. Pristáhovalci aj keď majú zaručené základné ľudské a sociálne práva, ostávajú cudzincami, ktorí sa vrátia do krajiny pôvodu. Získanie občianstva je veľmi ťažké. Niektorí autori chápu i opatrenia na ochranu kultúry gastarbeitrov ako snahu o konzerváciu stavu, ich segregáciu s cieľom uľahčiť ich odchod. Pokiaľ ide o prispôsobenie sa imigrantov J. Habermas napr. považuje za legitímne očakávať od nich pripravenosť prijať politickú kultúru ich novej vlasti bez vzdania sa vlastných kultúrnych noriem. J. Habermas práve na nemeckom modeli upozorňuje, že multikulturalita môže byť i segregáčna a viesť k getoizácii príslušníkov iných kultúr. Menšiny si vytvárajú i vlastný verejný priestor až po vlastné politické strany²³³ a priestor pre širšie začlenenie sa do celku kultúrno-politického priestoru ostáva nevyužitý. Nemecký model býva označovaný aj ako model permanentnej diferencovanej inkorporácie (M. Martiniello).

Tretím modelom je britský model hierarchického kultúrneho pluralizmu. V ňom sú do zloženia spoločnosti zahrnutí individuálni občania, ale aj etnické a i. skupiny. Etnická príslušnosť nie je vykázaná do súkromia ako vo francúzskom modeli. Etnické a náboženské rozdiely sú zohľadňované pri vzdelávaní, náboženstve,... Monokulturalizmus sa prejavuje v hierarchizme kultúr a nadradenosti anglickej kultúry.

Úspešnosť uvádzaných, ale aj iných modelov je často hodnotená skepticky. Problém šatiek, či horiacich áut na predmestiach Paríža, akty teroru v Anglicku, problémy v getách vo viacerých krajinách, separatizmus Quebecu, obhajoba diskriminácie voči pristáhovalcom konzervatívca J. Howarda v Austrálii,..., poukazujú, napriek úspechom i na značné problémy s multikulturalitou v jednotlivých krajinách. Do budúcnosti obrátený pohľad Američanov, ktorí prešli povestným taviacim kotlom, si

²³³ Podľa niektorých autorov (i J. Habermas) dosahujú túto úroveň menšiny pri dosiahnutí cca 7% podielu obyvateľstva. Zrejme však bude potrebné zväziť i ďalšie faktory, ako napr. rozptýlenosť, či koncentrácia príslušníkov menšiny, intenzita vnímania vlastnej kultúrnej identity, väzby na krajinu pôvodu,...

začína všímať skupinovú identitu, začínajú sa hľadať korene, vynachádzať tradície. Hrozí istá fragmentácia a segregácia v univerzalisticky chápanom americkom národe.

Napriek tomu, i vzhľadom na procesy globalizácie, otázka nestojí tak či multikulturalizmus áno alebo nie, ale aký model multikulturalizmu prijať. Povojnová migrácia, globalizácia vykorenila nielen tých, ktorí migrujú, ale vykorenila i tých, ktorí sa nikam nestahujú. Ekonomické, informačné, dopravné a kultúrne prepojenie sveta, jeho ľahkosť a rýchlosť robia z európskych miest leibnizovské monády s otvorenými oknami v ktorých sa zrkadlí svet.

To, čo dnes znie ako univerzalistická utópia multikultúrneho sveta, metanároda, občianskeho mieru je v pozadí hľadania modelov súžitia rôznych skupín, partikulárnych kultúr. Dialóg medzi nimi je o to ťažší, že história jednotlivých národov sa líši, že sa kontaktujú rôznorodé kultúry na rôznych stupňoch vývoja s inými epistémami, modmi diskurzu, čo komplikuje porozumenie, vyvoláva pocity ohrozenia, vylúčenia, diskriminácie. Aj napriek tomu sme odsúdení k tomu tento dialóg viesť tak, aby sme dosiahli stav kedy spoločenstvá, národy, skupiny nebudú dovnútra utláčateľské a navonok agresívne.

Literatúra:

1. BARŠA, P.: Politická teorie multikulturalizmu. CDK, Brno 2003.
2. GAŽOVÁ, V.: Súradnice kultúry. UCM, Trnava 2003.
3. HABERMAS, J.: Staatsbürgerschaft und nationale Identität. In: Habermas, J.: Faktizität und Geltung. Beiträge zur Diskurstheorie des Rechts und des demokratischen Rechtsstaat. Suhrkamp, Frankfurt am Main 1993.

Úvod

24. október je dňom OSN. V tento deň pred 60 rokmi vznikla OSN potom, čo jej chartu ratifikovali piati stáli členovia Bezpečnostnej rady a väčšina signatárov. V základnom dokumente OSN sú vytýčené jej zásady a ciele. Tvorcovia Charty v čase vzniku OSN nepredpokladali obdobie studenej vojny, nové globálne hrozby (terorizmus, šírenie zbraní hromadného ničenia), či masívne porušovanie ľudských práv. Napriek tomu slúži Charta OSN svojim účelom už celých 60 rokov a počas tohto obdobia sa viackrát preverila jej efektívnosť.

Najviditeľnejšou súčasťou aktivít OSN ostávajú vzhľadom na časté regionálne konflikty a nezhody mierové operácie. Od roku 1945 vyslala do jednotlivých regiónov sveta viac ako 50 mierových a pozorovateľských misií a pripisuje sa jej zásluha, že v 172 prípadoch dosiahla mierové riešenie regionálnych konfliktov.

Kandidatúra Slovenska na miesto nestáleho člena BR OSN

SR bola prijatá za člena OSN 19. januára 1993 ako jeden z nástupníckych štátov ČSFR. Slovensko od svojho vzniku prikladá veľký význam svojmu pôsobeniu na pôde OSN. Našou snahou je podieľať sa na práci Organizácie vo všetkých jej kľúčových oblastiach. V roku 1999 sa SR uchádzala o miesto nestáleho člena BR OSN v konkurencii s Ukrajinou. V prvom kole SR získala 79 hlasov, Ukrajina 92. Po treťom kole hlasovania, keď Ukrajinu podporil väčší počet krajín, Slovensko kandidatúru stiahlo. Výsledky hlasovania na 54. VZ OSN, ale predovšetkým skutočnosť, že slovenská strana pokračovala v kampani do poslednej chvíle, potvrdili serióznosť snáh slovenskej strany o miesto nestáleho člena BR OSN.

V súlade s cieľmi zahraničnej politiky SR v oblasti multilaterálnej diplomacie a ambíciami SR presadiť sa v kľúčových oblastiach práce OSN Slovenská republika v decembri 1999 opätovne predložila kandidatúru na miesto nestáleho člena BR OSN na roky 2006-2007. Voľby sa uskutočnili počas 60. Valného zhromaždenia OSN na jeseň 2005.

Tak ako každý, aj tento rok na jeseň Valné zhromaždenie zvolilo 5 nových nestálych členov Bezpečnostnej rady. Z tohto pohľadu spočívala výnimočnosť v tom, že pri pondelkovej voľbe bolo medzi kandidátmi aj Slovensko. Nebola to voľba v pravom slova zmysle. Slovensko bolo v rámci východoeurópskej skupiny jediným kandidátom, ani to mu však nezaručovalo automatické víťazstvo. Na vstup do BR OSN potrebovalo získať dvojtretinový súhlas prítomných a hlasujúcich členov Valného zhromaždenia. Hoci členské štáty OSN spravidla akceptujú výber regionálnej skupiny, ak sa zhodla na jedinom kandidátovi, majú tiež právo jej výber odmietnuť. K úspechu Slovenska v tomto smere nesporne pomohla dôkladná príprava a intenzívne lobovanie našich politikov a diplomatov.

Pri hlasovaní vo Valnom zhromaždení sme získali dôveru 185 zo 191 prítomných členov OSN. Z hľadiska medzinárodnej politiky sa tak Slovensku otvárajú ďalšie možnosti. V akom prostredí sa v januári ocitneme, to ukáže čas.

Slovenská diplomacia zožala na pôde OSN veľký úspech. A teraz Slovensko však čaká tá ťažšia časť, ktorou je úspešné fungovanie v rámci BR . Slovenská vláda v rámci

príprav na členstvo schválila prostriedky vo výške 10,6 milióna korún, ktoré sú určené na posilnenie stálej misie v New Yorku o šesť diplomatov, z ktorých štyria už pracujú a dvaja nastúpia v najbližšom čase. Členstvo v BR vyvolá zvýšené nároky na činnosť celej diplomacie, a to nielen stáleho zastúpenia, ale aj všetkých našich veľvyslanectiev vo svete.

Na svoje pôsobenie v BR OSN sa musí Slovensko seriózne pripraviť. Minister zahraničných vecí sa netají, že využijeme zostávajúci čas na doladovanie príprav. „Ide predovšetkým o to, aby fungovali informačné toky,“ zdôraznil Kukan. Pripomenul, že pre tento účel ministerstvo posilnilo našu stálu misiu v New Yorku, ale i niektoré veľvyslanectvá, ako i samotný rezort. Od januára musíme totiž pôsobiť v rade „naplno“, konštatoval Kukan. Pred tým si však slovenská diplomacia „vyskúša“ pôsobenie v BR OSN i skúšobne. Počas decembrových rokovaní budeme v rade pôsobiť ako pozorovatelia.

Slovenská diplomacia považuje rozhodnutie OSN za zvýšenie našej medzinárodnej prestíže. „Budeme môcť ovplyvňovať vývoj všade vo svete,“ avizuje minister zahraničných vecí Eduard Kukan. Štátny tajomník MZV József Berényi uviedol - už len to, že sme boli jediným kandidátom nášho regiónu, svedčí o kvalite našej diplomacie. „Museli sme zahraničných partnerov presviedčať, že sme momentálne najlepšie pripravení zastupovať ich v tejto inštitúcii.“

Úspech uznáva aj opozícia a vníma ho ako ocenenie našej diplomacie a úctu zo strany okolitých štátov.

Zahraničnopolitický analytik Ivo Samson za najdôležitejšie považuje, že sa naša krajina dostane do svetovej pozornosti. „Bude to znamenať zvýšenú prestíž nielen pre krajinu ako takú, ale aj pre jej podnikateľov a diplomatov.“ Ako doplnil, doteraz sme mali problém s tým, že sa o nás málo vie, odteraz budeme môcť odstrániť problémy s našim odlíšením od jazykovo príbuzných krajín ako sú Česká republika, či Slovinsko.

Podľa šéfa našej diplomacie Kukana sa budeme prioritne venovať problémom západného Balkánu a východnej Európy. Pôjde najmä o vývoj v bývalej Juhoslávii, na Ukrajine, v Bielorusku a v Moldavsku. Spolurozhodovať však budeme aj v agende pre Afriku a Blízky východ. Podľa Samsona sa od nás očakáva, že prinesieme expertné pohľady práve na región Balkánu, východnú Európu a strednú Áziu. Vzhľadom na vedomosti a skúsenosti môžeme práve s našimi názormi pre tieto oblasti predstavovať pridanú hodnotu.

Prevažná väčšina problémov, ktoré BR OSN rieši, sa týka Afriky. Naša diplomacia pripúšťa, že v tejto oblasti môžeme mať určité rezervy. V posledných rokoch došlo k redukcii našich zastupiteľstiev, čo oslabilo hospodárske a diplomatické kontakty na tomto kontinente. Slovensko nedávno rozbehlo humanitárnu pomoc do viacerých afrických krajín, čo nám pomáha získavať poznatky o dianí v tejto oblasti. Afrika pre nás znamená špeciálnu výzvu a aj napriek určitým nevýhodám budeme vedieť zaujímať autonómne stanoviská k problémom čierneho kontinentu.

Ak budeme schopní tieto dva roky využiť účelne, tak aj ďalšie roky, keď už o post v BR prídeme, budú znamenať pre Slovensko výrazné postavenie z hľadiska zahraničnopolitických vzťahov vo svete,“ povedal predseda Zahraničného výboru NR SR Jaroslav Paška. Ďalej konštatoval, že slovenská diplomacia bude musieť v BR vystupovať aktívne, a to aj pri iných témach, ako sú deklarované zahraničnopolitické priority Slovenska - Západný Balkán a východná Európa.

Prezident Ivan Gašparovič je veľmi rád, že samostatné demokratické Slovensko získalo miesto nestáleho člena BR OSN na roky 2006-2007. Vníma to ako veľký úspech a ďakuje všetkým, ktorí sa o tento úspech zaslúžili. „Má to pre nás veľký zahranično-politický význam, pretože Bezpečnostná rada OSN je najdôležitejší orgán, ktorý ovplyvňuje mier a bezpečnosť vo svete,“ povedal prezident. Podľa hlavy štátu Slovensku aj jeho občanom pomôže, keď slovenskí politici budú pri zdroji informácií o riešení bezpečnostných problémov sveta. Na Slovensko, ako člena BR sa budú upierať oči celého sveta. Ďalej

uviedol, že organizačný poriadok BR OSN umožní Slovensku rade aj predsedat' a určovať program rokovania, bude teda môcť ovplyvniť rokovania smerom k témam aktuálnym z hľadiska priorit slovenskej politiky.

Slovensko je podľa Gašparoviča na členstvo pripravené ekonomicky aj ľudsky. Slovensko má dohodu o konzultáciách s tými krajinami ktoré už nestálymi aj stálymi členmi BR boli. Podčiarkol, že si myslí, že Slovensko je pripravené a aj nás takto vnímajú. V prípade konfliktov, keď Slovensko bude musieť rozhodovať, či sa prikloní na stranu politiky USA, alebo na stranu záujmov EÚ prezident komentoval: „Budeme sa racionálne pripravovať na to, čo je pre zabezpečenie mieru vo svete potrebné, samozrejme pritom budeme musieť mať na zreteli politiku Európskej únie, ktorá nám je ako členovi únie blízka.“

Pre slovenskú diplomaciu si bude tento post zároveň vyžadovať univerzálny prehľad a hlbší záber v otázkach svetovej medzinárodnej politiky. Dominantnou agendou BR v nadchádzajúcom období bude oblasť Stredného východu, Afriky a Západného Balkánu. K zvlášť citlivým otázkam bude patriť arabsko-izraelský konflikt, iránsky jadrový program či otázka budúceho statusu Kosova. „Špecificky pre slovenskú diplomaciu bude otázka Kosova chýlostivá, pretože Slovensko asi ťažko bude súhlasiť s tým, aby sa Kosovo definitívne odtrhlo od Srbska,“ povedal expert Slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku Samson. V súvislosti s arabsko-izraelským konfliktom pripomenul, že v tomto smere existuje najviac kontroverzných rezolúcií a spojenci USA z Európskej únie majú pri hlasovaní v BR dilemu, do akej miery majú byť lojálni k únii s jej skôr proarabskou politikou alebo Spojeným štátom s viac proizraelskými pozíciami.

Samson si nemyslí, že by členstvo v BR OSN prinieslo Slovensku zvýšenie bezpečnostného rizika. Pripomenul, že v prípade odsúhlasenia sankcií proti nejakej moslimskej krajine s tým musia súhlasiť veľmoci ako USA, Rusko a Čína. Bezpečnostná rada pozostáva z piatich stálych členov - Číny, Francúzska, Ruska, USA a Veľkej Británie - a desiatich nestálych, ktorí sú volení na dvojročné obdobie. Po úspešnom zvolení vystrieda Slovensko v tomto orgáne v rámci východoeurópskej regionálnej skupiny od 1. januára budúceho roka Rumunsko.

Slovensko sa bude usilovať o členstvo v tých výboroch, ktoré uvoľní odchádzajúce Rumunsko. Ide o dva sankčné výbory zaoberajúce sa al-Kájdou a Talibanom, vývojom v Iraku a tretí je výbor zaoberajúci sa zbraňami hromadného ničenia. Tento výbor je podľa Kukana naozaj veľmi dôležitý. Podľa neho sa dá očakávať, že budeme pôsobiť v týchto troch výboroch, v jednom z nich budeme určite aj predsedat'. Slovensko čaká vo februári 2007 aj predsedanie Bezpečnostnej rade. Predseda môže ovplyvniť rokovania rady, pretože môže navrhnúť na rokovanie otázku, ktoré sú podľa neho dôležité.

Slovensko bude v BR OSN zastupovať veľvyslanec Peter Burian, jeho zástupcom bude Dušan Matula. Slovenská delegácia sa bude na rokovaníach a hlasovaníach riadiť rámcom, ktorý pripraví Ministerstvo zahraničných vecí a schváli vláda.

Reformy BR OSN

Tento rok možno charakterizovať aj ako rok boja o reformu OSN. Summit OSN v septembri 2005 vytvoril prijatím záverečného dokumentu základ pre reformu a dôslednejšie napĺňanie cieľov OSN v oblasti rozvoja, bezpečnosti, ľudských práv a manažmentu organizácie. K hlasom volajúcim po rozsiahlej reforme a väčšej efektívnosti OSN sa pripojila aj Slovenská republika. Prezident SR Ivan Gašparovič vo svojom prejave povedal, že OSN nemôže zostať iba diskusným fórom, ktoré zlyháva pri hľadaní funkčných riešení. OSN a jej inštitúcie podľa neho znovu získajú prestíž a dôveryhodnosť len v prípade, ak budú schopné

prijímať operatívne rozhodnutia na riešenie akútnych problémov dneška. Súčasnú dobu je preto kľúčové z hľadiska realizácie reformných krokov a ďalšieho smerovania OSN.

Činnosť pracovnej skupiny k reforme BR zahŕňa rozhodovacie otázky, vrátane práva veta, rozšírenie členstva v kategórii stálych i nestálych členov, pracovné metódy BR a transparentnosť jej práce. Štruktúra členstva BR odráža výsledok druhej svetovej vojny a nie súčasnú reálnu geopolitickú váhu mnohých krajín sveta. Preto je rozšírenie členstva rady mottom jej reformy. Základnou otázkou však zostáva, či rozšíriť BR v oboch kategóriách, alebo sa obmedziť len na kategóriu nestálych členov, a aký by mal byť celkový počet jej členov. Na tom sa členské štáty nevedia zhodnúť. Veľkým úspechom českého predsedníctva by bolo dosiahnutie konsenzu o potrebe zvýšenia počtu stálych a nestálych členov BR.

Ďalšou nesmierne citlivou otázkou je právo veta. Veto, samozrejme, dáva stálym členom BR nadštandardné právomoci. Jeho zrušenie by nastolilo spravodlivejší a demokratickejší charakter rozhodovacieho procesu. Možnosť, že by sa ktorýkoľvek zo stálych členov vzdal práva veta, je však nerealistická. Výhodiskom by mohlo byť určité – dobrovoľné – zrieknutie sa práva veta alebo formálne vymedzenie procedurálnych otázok, na ktoré by sa veto neaplikovalo.

Práca reformnej skupiny je však veľmi ťažká, pretože ide o otvorenú skupinu, ktorej členmi sú všetky členské štáty. Pri súčasnom rozložení síl a za podmienky, že akékoľvek rozhodnutia v súvislosti s reformou BR sa musia prijať konsenzom, sa zdá akýkoľvek posun takmer nemožný. Tohtoročné rokovanie pod vedením kórejského predsedníctva sa sústredilo najmä na procedurálne aspekty a neprinieslo nijaký posun v obsahových otázkach.

Rozhodovania a rokovania na pôde BR OSN

VZ sa zaoberá otázkami mieru a bezpečnosti vo všeobecnejšej polohe, posudzuje problémy v ich súvislostiach a v dlhodobejšej perspektíve. Na základe rozpravy potom prijíma rezolúcie so všeobecnejšími odporúčaniami, veľakrát však s konkrétnymi praktickými dôsledkami. Príkladom môže byť rezolúcia o boji proti terorizmu, ktorá sa prijala bezprostredne po 11. septembri a významne prispela k vytvoreniu mnohonárodnej koalície v boji proti medzinárodnému terorizmu.

Každý člen BR má jeden hlas. Rozhodnutia, týkajúce sa procesných otázok sú prijaté, keď za nich odhlasuje nie menej ako 9 z 15 členov. Na prijatie rozhodnutí o podstatných otázkach je potrebných 9 hlasov, vrátane zhodných hlasov všetkých piatich stálych členov. To je pravidlo „jednohlasnosti veľkých štátov“, ktoré často označujeme „právo veta“. V súlade s Chartou všetci členovia OSN súhlasia podriať sa rozhodnutiam BR a vykonávať ich. Ak iné orgány OSN dávajú odporúčania vládam, to len BR má právo prijať rozhodnutia, ktoré štáty-členovia, v súlade s Chartou povinné vykonávať.

V súlade s zodpovedajúcimi ustanoveniami Charty OSN rozhodnutia BR sa považujú za prijaté keď za nich dajú hlasy 9 členov BR, vrátane zhodných hlasov všetkých piatich stálych členov / Čína, Ruská Federácia, Spojené kráľovstvo Veľkej Británie a Severného Írska, USA a Francúzsko/. Ak jeden zo stálych členov hlasuje proti projektu rezolúcie - projekt neprijíma sa. Rezolúciu BR sa obyčajne prijímajú na základe hlasovania, ktoré jasne ukazuje pozíciu každého člena BR k otázke, ktorá sa prerokováva.

Informáciu o hlasovaní primárne možno získať /v neoficiálnej forme/ z tlačovej správy, ktorá vychádza hneď po skončení zasadnutia, a neskôr z /neoficiálneho/ zborníka, ktorý sa vydáva vo forme tlačovej správy. Oficiálnu informáciu o hlasovaní je možné odbráť len zo správy o zasadnutí, na ktorom sa vykonávalo hlasovanie alebo s oficiálneho každoročného zborníka rezolúcií BR.

Tlačové správy.

Informácia o každom zasadnutí BR sa ponúka vo forme tlačovej správy, ktorá sa publikuje pod sériovým označením SC/- hneď po skončení zasadnutia. V týchto tlačových správach, ktoré sa nepovažujú za oficiálne dokumenty sa krátko vykladajú realizované rozpravy a prijaté rozhodnutia. V prípade, ak sa na zasadnutí prijíma rezolúcia, vtedy sa informácia o hlasovaní zahrňa do tlačovej správy, ktorá sa týka tohto zasadnutia. Úplne texty tlačových správ, od októbra 1995 je možné nájsť aj na základnej stránke OSN na internete.

Priority zahraničnej politiky Slovenskej republiky

Jednou z významných úloh zahraničnej politiky Slovenskej republiky je získanie kreditu stabilného a spoľahlivého partnera aj v záležitostiach, ktoré sa bezprostredne netýkajú jej aktuálnych záujmov, ale určujú smerovanie celého ľudstva. Trvalou súčasťou našich aktivít bude naďalej plnenie globálnych záväzkov a aktívny prístup k riešeniu globálnych problémov, k čomu prispeje i pripravovaná Charta aktívnej rozvojovej pomoci a spolupráce SR.

Dosiahnutie reálneho pokroku v odzbrojení, vedomie zodpovednosti za podmienky existencie budúcich generácií a v tejto súvislosti čoraz naliehavšie požiadavky ochrany životného prostredia, boj s hladom a podvýživou, budovanie občianskej spoločnosti a úcta - k hodnotám slobody, mieru a spravodlivosti ako základným princípom mierovej koexistencie národov a štátov budú i v nasledujúcom období neodmysliteľnou súčasťou našej zahraničnej politiky. Najdôležitejšou platformou pre plnenie týchto cieľov sú medzinárodné organizácie, ktorých význam neustále vzrastá.

Prvoradú pozornosť v tomto smere musí SR venovať vzťahom s Organizáciou spojených národov, ktorá napriek potrebe vnútornej reformy zostáva najvýznamnejším fórom multilaterálnej spolupráce. Záujmom Slovenskej republiky je podporovať taký model reformy OSN, ktorý zefektívni a zracionalizuje jej prácu a zároveň posilní jej právomoci. Posilňovanie prítomnosti SR v riadiacich štruktúrach OSN, naša účasť na mierových operáciách OSN, pôsobenie ministra zahraničných vecí SR ako splnomocnenca GT OSN pre Balkán, či postupná realizácia zámeru vybudovania regionálneho strediska OSN v Bratislave sú prejavmi intenzívneho záujmu o trvalú prítomnosť SR vo svetovej politike. Tieto aktivity následne umožňujú ľahšie presadzovanie našich zahraničnopolitických záujmov, lepšie možnosti efektívneho zapojenia SR do konkrétnych ekonomických aktivít a projektov, čo v súhrnnom efekte špirálovito posúva úroveň možností Slovenska aktívne participovať vo svetovom dianí na vyššiu pozíciu.

Aktivity na posilnenie bezpečnosti a mieru v ohniskách napätia, odstraňovanie rozdielov medzi vyspelým a rozvojovým svetom, odstraňovanie sociálnych rozdielov, ochrana životného prostredia, celosvetovo koordinovaný boj proti medzinárodnému organizovanému zločinu ako novej forme ohrozenia medzinárodnej bezpečnosti, to všetko sú globálne úlohy na riešení ktorých máme záujem aktívne participovať.

Záver

Slovenská republika si musí byť vedomá skutočnosti, že úspešná zahraničná politika musí vychádzať z reálneho hodnotenia situácie, jej možností a obmedzení, ktoré sú dané medzinárodnými aj vnútornými podmienkami. Tlak globalizácie, vzrastajúci vplyv medzinárodných organizácií, zmena ponímania suverenity štátu a nový mocenský rozptyl

nútia Slovenskú republiku precíznejšie definovať svoju zahraničnopolitickú koncepciu ako súčasť štátnej doktríny.

Pri rozšírení BR vidím opodstatnenosť zvýšenia počtu členov v oboch kategóriách /t.z.: stálych i nestálych členov/. Zvýšenie počtu členov však nemusí nutne nastať simultánne. Nedosiahnutie dohody o jednej kategórii by nemalo brániť prípadnej dohode o rozšírení kategórie druhej. Celkový počet členov BR by však nemal presiahnuť 25, aby nebola ohrozená efektívnosť a schopnosť BR OSN okamžite reagovať na vzniknuté krízové situácie.

Napriek kríze vo vzťahu k OSN pred druhou irackou vojnou, oprávnenej kritike funkčných nedostatkov, a faktu, že nedokázala zabrániť niektorým konfliktom i keď na to mala prostriedky, som presvedčená o nenahraditeľnosti a jedinečnosti tohto globálneho nástroja na uplatňovanie a vynútenosť medzinárodného práva.

Použitá literatúra:

Knižné publikácie:

Encyklopédia Medzinárodných Organizácií , Sprint, Bratislava 2003.

Internetové stránky:

www.foreign.gov.sk

www.slovakradio.sk/interportal/

www.sme.sk/c/2128189/

www.un.org/Docs/sc/

TERORIZMUS AKO SOCIÁLNY FENOMÉN

Cieľom diskusného príspevku je hľadať odpoveď na otázky, ktoré úzko súvisia s pojmom „terorizmus“. Je ešte súčasný terorizmus (terorizmus 21. storočia) aj naďalej najvýznamnejším „nevojenským nebezpečenstvom“ (hrozbou), alebo už prerástol vo významnú „vojenskú hrozbu“? Ak je zatiaľ chápaný ako nevojenská hrozba a to aj napriek tomu, že ho niektorí autori definujú ako nekonvenčná vojna (1) a v boji s ním sa používajú ozbrojené sily, čo je toho príčinou? Je vôbec rozdiel medzi vojnou a terorizmom? Ak áno, v čom spočíva tento rozdiel? Na tieto a ďalšie otázky možno dostať odpovede len vtedy, ak k vymedzeniu „terorizmu“ pristúpime komplexne a budeme ho analyzovať ako jav sociálny.

„Terorizmus“ možno vymedziť ako cieľavedomé použitie prostriedkov individuálneho alebo masového ozbrojeného násillia proti nezúčastneným osobám (občan, vojak, nevojak atď.) za účelom dosiahnutia rôznych cieľov (politických, náboženských, nacionalistických, ekonomických, kriminálnych a pod.). Jadrom tohto pojmu, jeho hlavným znakom (atribútom) je šírenie strachu a hrôzy. K ďalším znakom možno zaradiť: cieľavedomosť (politickú, náboženskú, nacionálnu, kriminálnu atď.), využívanie násillia (aj hrozba jeho použitia) a záujem o medializáciu a vplyv na verejnú mienku.

V čom sa teda terorizmus odlišuje od vojny? Ak je vojna „... pokračovaním politiky inými, totiž násilnými prostriedkami ...“ (2), potom aj terorizmus je možno vo svojej podstate chápať ako pokračovanie politiky inými, teda násilnými prostriedkami, ktoré sú niektorými autormi vymedzené ako nekonvenčné násillie. (3) Možno teda konštatovať, že ako vojna tak i terorizmus je bez politiky, chápanej ako boj o moc (uznanie) v ekonomickej, politickej, kultúrnej alebo aj sociálnej sfére, iba násilný aktom. Líšia sa iba používanými prostriedkami.

Násilným prostriedkom vojny je hrozba alebo použitie ozbrojeného zápasu – boja, ktorý možno vymedziť ako použitie masového ozbrojeného násillia (konvenčné násillie) voči vojenským cieľom protivníka (tvoria ich najmä jeho ozbrojené sily a obranný priemysel) prostriedkami masového ozbrojeného násillia a to podľa známych a dopredu dohodnutých zásad, zvykov a tradícií, ktoré sú zakotvené v zákonoch medzinárodného vojnového práva.

Násilným prostriedkom terorizmu je teroristický akt – teror, chápaný ako terorizovanie podmienené politickými cieľmi, ktorého obsah tvorí použitie násillia (nekonvenčného) alebo

jeho hrozba a to jednotlivcami, sociálnymi skupinami alebo jednotlivými štátmi (skupinou štátov), v rôznych podobách (až po masové ozbrojené násilie – teda boj), na zastrašovanie iných jednotlivcov, sociálnych skupín a štátov až po fyzickú likvidáciu jednotlivcov a skupín alebo silné narušenie základných funkcií štátu. (4)

Z uvedeného vyplýva, že aj keď „vojna“ a „terorizmus“ sú v podstate aktom násilia, ktoré je podmienené politickými cieľmi, nemožno ich navzájom stotožňovať. Aj v prípade štátneho terorizmu, v ktorom sa „teroristický akt“ stáva prostriedkom politiky štátu (skupiny štátov), sa „vojna“ a „terorizmus“ významne od seba odlišujú a to okrem iného, najmä použitými prostriedkami, ktorými dosahujú svoj cieľ. Tieto prostriedky (ozbrojený zápas alebo boj a teroristický akt) významným spôsobom ovplyvňujú aj ich samotný priebeh.

Ak je terorizmus nevojenským nebezpečenstvom (rizikom) je potrebné dať odpoveď na otázku či možno „terorizmu“ vyhlásiť vojnu a nasadiť do boja s ním regulárne ozbrojené sily? V podstate to možné je, ale je potrebné očakávať, že jeho odpoveďou bude osobitný typ masového ozbrojeného násilia – teroristický akt. Na jeho elimináciu sa musia pripraviť nielen použité ozbrojené sily, ale celá spoločnosť. Určite to nebude klasický ozbrojený zápas – boj, ale budú to nekonvenčné metódy, ktoré možno nazvať „anti-terorom“. Vojna proti terorizmu, ktorej prostriedkom sú nekonvenčné prostriedky násilia – „anti-teror“, je v podstate „vojnou v mieri“. Vojnu proti terorizmu („vojnou v mieri“) možno vo svojej podstate chápať ako novú obdobu studenej vojny.

Snaha krajín zabezpečiť svoju bezpečnosť, ich reakcia na narastajúci terorizmus, sa stáva podľa môjho názoru novým fenoménom 21. storočia, ktorý bude potrebné čo najskôr správne pomenovať a riešiť. (5) Nie terorizmus, ale snaha o jeho elimináciu „vojnou v mieri“, ktorej cieľom je zabezpečiť bezpečnosť krajín vo svete, je príčinou toho, že nevojenská hrozba postupne prerastá vo vážne vojenské nebezpečenstvo. Terorizmus sa tak postupne stáva vojenským rizikom. Na „vojnou v mieri“ s ním sa musí pripraviť každá demokratická spoločnosť a jej ozbrojené sily. Výrazne sa mení obsah a charakter vojenskej práce a náplň vojenského povolania. (6)

Vymedziť obsah „anti-teroru“ ako prostriedku „vojnou v mieri“ (vojna proti terorizmu) je možné až vtedy, keď sa podarí komplexne vymedziť terorizmus ako sociálny fenomén. Skúmať „terorizmus“ ako sociálny jav nebude jednoduché, pretože ako taký sa vyznačuje mnohostrannosťou a zložitosťou, pričom má veľmi veľké množstvo prejavov a podôb. Je charakteristický veľkou dynamikou a premenlivosťou.

Komplexný (súhrny a celostný) pohľad na tento fenomén vyžaduje systematický prístup, ktorý je zameraný nielen na vyčlenenie všeobecných a podstatných stránok jeho pôsobenia, ale aj stránok, ktoré významným a rozhodujúcim spôsobom podmieňujú vznik tohto sociálneho javu.

„Terorizmus“ možno vo všeobecnosti vymedziť ako sociálny fenomén, ktorý má svoju vlastnú existenciu (vzniká, mení sa a napokon zaniká). Je to výtvor predchádzajúcej činnosti, správania sa a interakcie ľudí, ktorými je nachádzaný a odhaľovaný ako už celkovo hotový sociálny jav, majúci relatívnu samostatnosť, ktorý buď už je alebo sa postupne stáva súčasťou ich života. Ak ho nemôžu v danú chvíľu podstatne zmeniť, potom sa mu (tak ako v iných prípadoch) prispôsobujú alebo ho modifikujú.

Ako každý sociálny jav je tvorený dvomi od seba neoddeliteľnými stránkami: štruktúrnou a procesuálnou, pričom je jeho obsah tvorený:

a) *zo štruktúrálnej stránky* (definovaná ako sieť podstatných funkcionálnych vzťahov, vymedzujúca také miesto jeho základným prvkom, ktoré zabezpečia jeho fungovanie a existenciu):

- aktérmi teroru, ktorými sú: subjekt teroru (terorista) a objekt teroru (obeť);
- cieľmi teroru (politické, náboženské, nacionálne, kriminálne a pod.);
- formami (individuálna, skupinová, spoločenská - štát), metódami (vražda, bombový útok, únos, útok Zbraňami hromadného ničenia, kombinovaná metóda – útok a únos alebo únos a vražda a pod.) a prostriedkami (bomba, strelná zbraň, vakcína, plyn a v poslednej dobe i jadrová zbraň) teroru;
- znakmi teroru (strach, cieľavedomosť, násilie (aj hrozba jeho použitia) a záujem o medializáciu a vplyv na verejnú mienku).
- prostredie teroru (bezpečnostné prostredie - úroveň).

b) *z procesuálnej stránky* (vyjadruje sled po sebe idúcich a neustále sa opakujúcich činností vedúcich k zmene - cyklov) jednotlivými činnosťami uskutočňovanými v etape:

- prípravnej (obsah tvorí plánovanie teroristickej akcie s dôrazom na: výber obete, priestoru, foriem, metód a prostriedkov a zabezpečenie naplnenia znakov teroru);
- motivačnej (obsahom je výber a príprava teroristov a priestoru na teroristickú akciu);
- realizačnej (uskutočnenie teroristickej akcie);
- kontroly a hodnotenia (rozbor akcie s veľkým dôrazom na jej publicitu a prípravu akcie ďalej).

Pre podrobné poznanie tohto sociálneho javu je potrebné každý prvok, ktorý tvorí štrukturálnu stránku tohto javu a každú činnosť jeho procesuálnej stránky podrobne zanalyzovať. Podrobnú analýzu tohto javu je potrebné využiť pre vymedzenie sociálnych identifikátorov jeho vzniku a fungovania, ktoré by ako tzv. sociálne ukazovatele napomáhali jednotlivcom (sociálnym skupinám, spoločnostiam, štátu) k jeho včasnému a efektívnemu odhaleniu a tým aj predchádzaniu a postupnému likvidovaniu.

Nie je to jednoduchá úloha, pretože „terorizmus“ aj vo svojej najzákladnejšej sociálnej forme, kedy je vnímaný ako podstatný vzťah medzi teroristom (subjekt teroru) a obeťou (objekt teroru) – teda ako určitá špecifická sociálna väzba (tradičná, pragmatická, racionálna a afektívna), je fenoménom veľmi zložitým. Tento jav ako každá sociálna väzba je tvorený statickou (vzťahovou) a dynamickou (sociálneho styku) zložkou, pričom:

- a) *Statická (tiež vzťahová) zložka* je tvorená formálnymi a neformálnymi vzťahmi medzi teroristom a obeťou, ktoré sú pri niektorých metódach teroru (najmä únos) veľmi hlboké (intenzívne) aj keď nemusia trvať dlho, pretože obeť i teroristovi ide spravidla o život. Niekedy je táto stránka iba v potenciálnej podobe (bombový útok, vražda), pretože použitá metóda neumožní tento vzťah prehliť, potom nehovoríme o sociálnej väzbe medzi teroristom a obeťou, ale iba o sociálnom kontakte (silná väzba tých, čo prežili už nie je na teroristu, ale na výsledok akcie, ktorým je vždy strach). Možno potom hovoriť o teroristických akciách s priamou alebo nepriamou sociálnou väzbou;
- b) *Dynamická zložka* je tvorená sociálnym stykom medzi teroristom a obeťou. Má dve neoddeliteľné stránky: interakčnú (koexistencia, koordinácia, kooperácia, súťaženie, súperenie a sociálny konflikt jednak medzi obeťou a teroristom, jednak medzi teroristami jednak medzi obeťami teroru a napokon medzi aktérmi teroru a prostredím), komunikačnú (výmena informácií medzi teroristom a obeťou, medzi teroristami a tiež medzi obeťami teroru a napokon medzi aktérmi a prostredím teroru) a percepčnú (vnímanie svojho postavenia a vcítenie sa doň a to v štyroch základných rovinách: individuálnej, skupinovej, spoločenskej a napokon všeľudskej – mega spoločenskej).

Záverom svojho vystúpenia chcem zdôrazniť skutočnosť, že vzhľadom na rozsah článku som sa pokúsil iba o náčrt zložitosti tohoto fenoménu, akým sa postupne „terorizmus“ v spoločnosti stal. Pokiaľ sa tento zložitý a mnohostranný sociálny jav nebude skúmať

(analyzovať) komplexne, aj keď po čiastkových problémoch, nedokážeme vymedziť jeho sociálne ukazovatele (identifikátory) a nedokážeme mu účinne a efektívne čeliť.

Ľudstvo, nie iba jednotlivé krajiny vo svete, zatiaľ nedokáže efektívne čeliť tomuto významnému a veľmi nebezpečnému dnes ešte nevojenskému riziku, ktoré postupne prerastá vo vojenskú hrozbu. Zaistenie bezpečnosti elimináciou terorizmu vojnou je vo svojej podstate „vojna v mieri“, ktorej súčasťou je „antiteror“. Tento nový fenomén 21. storočia má zatiaľ neodhalené, nedefinované a nepredvídateľné pravidlá.

Literatúra:

- (1) ŠKVRNDA František: *„Terorizmus najvýznamnejšia nevojenská bezpečnostná hrozba súčasnosti.“* Bratislava. GŠ OS SR. 2002. s. 13 – 19.
- (2) CLAUSEWITZ, Carl.: *„O válce“*. Brno. Bonus A. 1996. s. 23, 36, 556 a 560
- (3) ŠKVRNDA František: *„Terorizmus najvýznamnejšia nevojenská bezpečnostná hrozba súčasnosti.“* Bratislava. GŠ OS SR. 2002. s. 13 – 19 a HOFREITER, Ladislav: *„Bezpečnosť, bezpečnostné riziká a ohrozenie.“* Žilina. EDIS – vydavateľstvo ŽU. 2004. s. 85 – 89.
- (4) ŠKVRNDA František: *„Terorizmus najvýznamnejšia nevojenská bezpečnostná hrozba súčasnosti.“* Bratislava. GŠ OS SR. 2002. s. 7 – 12.
- (5) PAVOLKA, Dalibor: „Terorizmus.“ In: TARASOVIČ, Vladimír a kol.: *„Panoráma globálneho bezpečnostného prostredia 2004 – 2005“*. Bratislava. IBOS MO SR. 2005. s. 508 – 512.
- (6) HAMAJ, Pavol: *„Premeny vojenskej práce.“* Bratislava: SamO č. 2/2002, s. 60

Zahraničnoobchodná politika Slovenskej republiky

Základným cieľom obchodnej politiky Slovenskej republiky je vytvárať efektívny rámec pre naplňovanie zámerov hospodárskej politiky štátu v oblasti vonkajších ekonomických vzťahov a prispievať tak k obnoveniu a udržaniu rovnováhy a dynamiky hospodárskeho rastu. Dňom vstupu Slovenska do Európskej únie, t. j. 1.5. 2004, SR stratila svoju suverenitu pri tvorbe obchodnej politiky, prestala vykonávať samostatnú zahranično-obchodnú politiku, pričom prevzala všetky platné komunitárne právne predpisy s obchodno-politickým prvkom a podieľa sa na tvorbe spoločnej obchodnej politiky Európskej únie voči tretím krajinám a stala sa súčasťou jednotného vnútorného trhu EÚ. Slovenský tovar má voľný prístup bez tarifných a netarifných prekážok na celé územie EÚ. V rámci obchodu vo vnútri EÚ odpadli colné konanie, preukazovanie pôvodu tovaru, zriaďovanie colných skladov, platenie licenčných a certifikačných poplatkov, bol zrušený režim zušľacht'ovacieho styku, atď. Prevažná väčšina nášho zahraničného obchodu po vstupe do EÚ sa teda realizuje vo výrazne uľahčených podmienkach.

Pre Slovensko zohráva zahraničný obchod významnú úlohu. Slovenská republika ako vnútrozemský štát s rozvinutým spracovateľským priemyslom a malým vnútorným trhom je výrazne závislá na obchodných vzťahoch s tretími krajinami. Vonkajšie ekonomické vzťahy ovplyvňujú významne nielen výkonnosť národného hospodárstva, ale aj vonkajšiu rovnováhu, resp. nerovnováhu krajiny. Slovenská republika patrí ku krajinám s vysokým podielom zahraničného obchodu na hrubom domácom produkte (HDP). V roku 2002 dosiahol podiel exportu na HDP 61 %, zatiaľ čo podiel importu na HDP predstavoval 70 %. Celkový obrat ZO, predovšetkým však vývoz a jeho rast, má takto značný vplyv na celkový rast HDP Slovenska.

Zahranično-obchodná politika SR je súhrnom zásad a im zodpovedajúcich nástrojov, ktorými štát usmerňuje vonkajšie ekonomické vzťahy Slovenska, čím vplýva na ich rozsah a štruktúru. Ide predovšetkým o zabezpečenie výhodného prístupu na zahraničné trhy, získanie dostatočného odbytového priestoru pre vývoz tovaru a služieb, podporu zvyšovania exportnej výkonnosti, podporu prílevu priamych zahraničných investícií (PZI), zaistenie stabilných a cenovo výhodných dovozných vstupov, kontroly a efektívnej ochrany hospodárskych a obchodných záujmov Slovenskej republiky a jej podnikateľských subjektov v zahraničí.

Vonkajšie ekonomické vzťahy významne ovplyvňujú nielen výkonnosť národného hospodárstva Slovenska, ale aj vonkajšiu rovnováhu krajiny. Slovenská republika ako vnútrozemský štát s rozvinutým spracovateľským priemyslom, odkázaným na dovoz väčšiny surovín a malým vnútorným trhom, je výrazne závislá od obchodných vzťahov s tretími krajinami. **Vplyv exportu na zvyšovanie konkurencieschopnosti potvrdzujú** skúsenosti z členských krajín EÚ, kde exportéri dosahujú vyššiu produktivitu práce, vyššiu zamestnanosť, vyššie mzdy a lepšie manažérske schopnosti než neexportujúce firmy. Uvedené je znásobené našim členstvom v EÚ a udržaním konkurencieschopnosti na jednotnom trhu. V tejto súvislosti je treba zdôrazniť, že napr. v roku 2003 bol medziročný prírastok HDP ovplyvnený najmä rastom zahraničného dopytu o 22,6 %, pričom táto tendencia pretrvávala aj v roku 2004 a 2005.

Významným predpokladom pre rozvoj zahraničného obchodu je rozširovanie ponuky konkurencieschopných tovarov, a to predovšetkým získavaním zahraničných investícií, ktoré sú nositeľmi zvyšovania technickej a technologickej úrovne slovenskej výroby. Dynamika rastu **priamych zahraničných investícií (PZI)** od roku 2000 bola ovplyvnená najmä privatizáciou v bankovom sektore, poisťovníctve, telekomunikáciách, v plynárenskom priemysle a v energetike. V roku 2003 došlo oproti roku 2002 síce k zníženiu PZI a výška zahraničných investícií dosiahla najnižšiu úroveň od roku 2000 (celkový prílev majetkového kapitálu a reinvestovaného zisku (equity kapitálu) do SR dosiahol výšku 32 132 mil. SKK t. j. 873,5 mil. USD), ale vývoj záujmu zahraničných investorov v poslednom období naznačuje, že PZI sa budú postupne preorientovávať na investície na zelenej lúke a do odvetví s vyššou pridanou hodnotou, čím sa exportná kapacita bude ďalej zvyšovať. Príkladom tejto tendencie sú investície do automobilového priemyslu (PSA Peugeot a Hyundai/KIA).

Zahraníčnoobchodná politika SR je ovplyvnená **plnohodnotnou aplikáciou spoločnej obchodnej politiky EÚ** v oblasti bilaterálnych medzinárodných obchodných a hospodárskych vzťahov. Účasť zástupcov Ministerstva hospodárstva SR na práci Výboru 133 a teritoriálnych Pracovných skupín Rady EÚ sú nástrojmi pre uplatňovanie slovenských proexportných záujmov nielen v rámci spoločného európskeho trhu, ale aj vo vzťahu k tretím krajinám.

Pred vstupom do EÚ bola úspešne ukončená harmonizácia medzinárodnej zmluvnej základne SR s pravidlami spoločnej obchodnej politiky EÚ a v roku 2005 bol započatý proces jej modernizácie podľa pravidiel a skúseností členských krajín EÚ (podpísanie dohôd s Ruskou federáciou a Ukrajinou).

Bilaterálna agenda slovenskej zahraničnoobchodnej politiky je od mája 2004 podriadená uplatňovaniu spoločnej obchodnej politiky EÚ a teritoriálne zameranie zahraničnoobchodnej politiky SR sa sústreďuje na vzájomne výhodné a vyvážené vzťahy s krajinami EÚ, so susednými

krajinami (najmä cezhraničná spolupráca), s ostatnými vyspelými krajinami a postupne aj na zintenzívnenie vzťahov s rozvojovými krajinami a krajinami SNŠ.

Nezastupiteľnú úlohu na **budovaní komplexného systému podpory zahraničného obchodu**, uľahčovaní vstupu priamych zahraničných investícií do ekonomiky SR, ako aj cielenej podpory aktívneho cestovného ruchu, majú na zastupiteľských úradoch SR v zahraničí obchodno-ekonomické oddelenia. Ich prostredníctvom sa exportná politika, teda konkrétne činnosti zamerané na podporu internacionalizácie slovenskej ekonomiky, zameriava na podporu vstupu zahraničných investícií do ekonomiky SR, poskytovanie poradenskej, konzultačnej a sprostredkovateľskej činnosti pri prieniku slovenských exportérov na zahraničné trhy, organizovanie zasadnutí bilaterálnych zmiešaných komisií, podporu účasti na medzinárodných veľtrhoch a výstavách a organizovanie podnikateľských misií.

1. Zmluvné nástroje obchodnej politiky

1.1. Vzťah k medzinárodným organizáciám

Svetová obchodná organizácia (WTO)

WTO bola oficiálne zriadená 1.1. 1995. Vznikom tejto organizácie sa zmenil zmluvný vzťah SR ku GATT (General Agreement on Tariffs and Trade – Všeobecná dohoda o clách a obchode) na členstvo v tejto organizácii. **WTO je rozhodujúcou svetovou organizáciou, ktorá reguluje realizáciu medzinárodného obchodu. Stanovuje základné zásady a pravidlá pre obchod medzi zmluvnými stranami.** Základom celého právneho a inštitucionálneho rámca WTO sú princípy GATT. WTO bola zriadená na základe **Záverečného dokumentu Uruguajského kola mnohostranných obchodných rokovaní.** Dokument obsahuje Záverečný akt, Dohodu zakladajúcu WTO a ministerské rozhodnutia a prehlásenia. Dohoda o založení WTO obsahuje prílohy, ktoré tvoria právny rámec pre postupy v jednotlivých oblastiach. Ide celkom o 28 dokumentov (17 multilaterálnych obchodných dohôd, 6 dohovorov o výklade príslušných článkov GATT, 1 protokol a 4 plurilaterálne obchodné dohody). SR ako originálna zmluvná strana GATT 1947, ktorá sa zúčastnila na Uruguajskom kole mnohostranných obchodných rokovaní s verifikovanou Listinou colných koncesíí ako aj s verifikovanou Listinou počiatkových záväzkov v obchode so službami, získala všetky práva stať sa pôvodným členom a jednou zo zakladajúcich krajín WTO. Z členstva vo WTO pre SR vyplýva povinnosť dodržiavať v medzinárodnom obchode a pri riadení zahranično-obchodnej politiky štátu princípy, postupy, ako aj záväzky uvedené v dohodách platných v rámci tejto svetovej organizácie.

SR postupuje pri implementácii dohôd WTO v súlade so záväzkami vyplývajúcimi z jej členstva vo WTO. Plní všetky záväzky vyplývajúce z Dohody WTO o poľnohospodárstve, Dohody o textile a odievaní (ATC), Dohody o uplatňovaní sanitárnych a fytosanitárnych opatrení, Dohody o technických prekážkach v obchode (TBT), Dohody o verejnom obstarávaní, Dohody o obchode so službami (GATS), Dohody WTO o obchodných aspektoch práv duševného vlastníctva (TRIPS) a ďalších dohôd. EÚ zohrala kľúčovú úlohu medzi členmi WTO pri otvorení nového kola mnohostranných obchodných rokovaní. Predkladá návrhy na zdokonaľovanie WTO a zasadzuje sa o čo najrýchlejšie prístupenie všetkých žiadateľov o členstvo vo WTO.

Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD)

Slovenská republika sa po splnení všetkých podmienok prístupového procesu stala dňa 14. decembra 2000 plnoprávnym 30. členom OECD. Tým na seba prevzala všetky záväzky a povinnosti vyplývajúce z členstva. Z inštitucionálneho hľadiska je obchodná politika v rámci Sekretariátu OECD začlenená v rámci Obchodného direktoriátu do Obchodného výboru a jeho pracovných skupín. Cieľom činnosti Obchodného výboru OECD je predovšetkým podpora silného a otvoreného mnohostranného obchodného systému, založeného na presne definovaných pravidlách. Medzi aktivity výboru patria exportné úvery, obchod a hospodárska súťaž, obchodná politika, obchodno-politický dialóg, rozvojová dimenzia OP, verejné obstarávanie, obchod so službami, obchod a pracovné štandardy, atď. MH SR je gestorom spolupráce SR s Obchodným výborom OECD a jeho zástupcovia sa zúčastňujú na zasadnutiach výboru i pracovných skupín.

1.2 Regionálne a bilaterálne dohody o voľnom obchode, colná únia s ČR

Európska dohoda o pridružení SR k EÚ (Asociačná dohoda)

Nadobudla platnosť 1. februára 1995 a významným spôsobom ovplyvnila politické, hospodárske a obchodné začlenenie Slovenska do zjednotenej Európy. Obchodná časť tejto dohody nadobudla platnosť už 1. marca 1992, teda ešte počas existencie ČSFR. Dohoda pokrývala všetky oblasti ekonomickej aktivity SR, ako aj politický dialóg, hospodársku, finančnú a kultúrnu spoluprácu medzi SR a členskými štátmi EÚ. Bola uzatvorená na dobu neurčitú s prechodným obdobím maximálne 10 rokov, rozdeleným na dve 5-ročné obdobia s cieľom integrovať SR do európskych politických a hospodárskych štruktúr. Jej platnosť bola ukončená dňom vstupu SR do EÚ.

Stredoeurópska dohoda o voľnom obchode – CEFTA (SR, Poľsko, Maďarsko, Slovinsko, ČR, Rumunsko, Bulharsko a Chorvátsko)

Počas slovinského predsedníctva v roku 2003 bolo ťažiskom činnosti predovšetkým riešenie zmluvno-právneho usporiadania CEFTA po vstupe niektorých jej zmluvných strán do EÚ. Vychádzajúc z ustanovení čl. 41 CEFTA bolo potrebné nájsť vhodnú formu ukončenia zmluvného vzťahu tých krajín, ktoré vstúpili do EÚ. Dňom vstupu niektorých členských krajín do EÚ (vrátane SR) tieto prestali byť zmluvnými stranami CETFA.

Dohoda o voľnom obchode s Európskym združením voľného obchodu (EZVO – Švajčiarsko, Nórsko, Island a Lichtenštajnsko)

Zmluvné vzťahy medzi SR a krajinami EZVO bolo potrebné upraviť s ohľadom na vstup SR do EÚ (ukončenie platnosti Dohody o voľnom obchode medzi SR a EZVO).

Colná únia medzi SR a ČR

Obchodné vzťahy medzi SR a ČR boli až do momentu vstupu do EÚ upravované Zmluvou medzi SR a ČR o vytvorení colnej únie. Dňa 30. novembra 2002 premiéri oboch krajín podpísali Zmluvu medzi SR a ČR o zmene článku 38 Zmluvy medzi SR a ČR o vytvorení colnej únie, podpísanej v Prahe dňa 29. októbra 1992. Jej obsahom bolo ukončenie platnosti Zmluvy medzi SR a ČR o vytvorení colnej únie k momentu, keď sa jedna zo zmluvných strán, resp. súčasne obe zmluvné strany stanú členskými štátmi Európskej únie.

Bilaterálne dohody o voľnom obchode

Slovenská republika bola v obchodných vzťahoch viazaná preferenčnými dohodami o voľnom obchode s viacerými krajinami. S ohľadom na spoločnú obchodnú politiku EÚ bola platnosť všetkých uzatvorených preferenčných dohôd ukončená k momentu vstupu Slovenska do EÚ. Skutočnosť, že sa dňom vstupu do EÚ skončila platnosť všetkých preferenčných dohôd, neznamovala stratu výhodných podmienok. Slovenské výrobky získali lepší prístup na zahraničné trhy prevzatím režimov a aplikáciou dohôd, ktoré uzatvorila EÚ a pri ktorých je rozsah preferencií vyšší a teritoriálne pokrytie širšie.

1.3 Zosúladienie zmluvných vzťahov s legislatívou EÚ

So vstupom SR do EÚ bol úzko spojený aj záväzok zosúladiť zmluvnú základňu SR s právom platným v rámci Európskeho spoločenstva. V zmysle článku 307 Zmluvy o Európskej únii je budúci členský štát povinný odstrániť rozpory, ktoré vznikajú z medzinárodných zmlúv uzavretých pred pristúpením k ES a EÚ. V súlade s tým bola SR v zmysle Európskej dohody o pridružení povinná zabezpečiť, aby medzinárodné záväzky vyplývajúce z medzinárodných zmlúv neboli v rozpore so záväzkami, ktoré na seba prevzala SR po vstupe do EÚ. Pokiaľ ide o obchodné zmluvné vzťahy s tretími krajinami, tieto má právomoc uzatvárať výlučne EK, a nie členské štáty.

2. Autonómne nástroje obchodnej politiky

2.1 Colný sadzobník SR a colná politika

Colný sadzobník SR bol rozhodujúcim tarifným nástrojom obchodnej politiky SR. **Bol** vydávaný každoročne prostredníctvom nariadenia vlády SR a vychádzal v Zbierke zákonov. V colnom sadzobníku bola pre účel klasifikácie tovaru využívaná tzv. kombinovaná nomenklatúra Harmonizovaného systému, ktorá bola zhodná so systémom triedenia a označovania tovaru v EÚ. Harmonizovaný systém rozdeľoval tovar do 21 tried a 97 kapitol. Colný sadzobník sústreďoval dôležité informácie o popise a číselnom označení tovaru, colných sadzbách a množstevných jednotkách. Obsahoval všeobecné, zmluvné a preferenčné colné sadzby. Jeho súčasťou boli aj colné kvóty. Princíp fungovania colných kvót spočíval v poskytovaní colného zvýhodnenia (colnej preferencie) pri dovoze určitého množstva tovaru stanoveného kvótou. Po vyčerpaní kvóty sa aplikovala zmluvná colná sadzba.

Slovenská republika ako zakladajúci člen Svetovej obchodnej organizácie (WTO) prijala **Záverečný dokument Uruguajského kola mnohostranných obchodných rokovaní GATT**. Súčasťou dokumentu za SR bola verifikovaná Listina colných koncesíí a 100 %-ná viazanosť colných sadzieb. Listiny koncesíí jednotlivých zmluvných strán sa stali súčasťou Marakeshského protokolu ku GATT 1994, ktorý upresnil realizáciu liberalizácie (znižovania) colných sadzieb jednotlivých členských krajín v rovnakých dieloch počas stanoveného obdobia. SR sa zaviazala znižovať colné sadzby na priemyselné výrobky v rámci 5-ročného obdobia (s výnimkou výrobkov textilného priemyslu a niektorých výrobkov chemického a farmaceutického priemyslu, kde bolo stanovené 10-ročné obdobie) a na poľnohospodárske výrobky v rámci 6-ročného implementačného obdobia.

Po vstupe do EÚ Slovensko prevzalo colné sadzby spoločného colného sadzobníka EÚ. Prevzatie spoločného colného sadzobníka EÚ znamená zvýšenie colnej ochrany voči tretím krajinám.

Všeobecný systém preferencií. Od roku 1971 sa v medzinárodnom obchode uplatňuje Všeobecný systém colných preferencií (GSP) poskytovaný rozvojovým a najmenej rozvinutým krajinám. V praxi sa realizuje znížením colných sadzieb alebo bezcolnými dovozmi, čím sa im poskytujú výhodnejšie podmienky pre vstup na daný trh. **Európska únia poskytuje colné preferencie 130 rozvojovým krajinám** (vrátane krajín bývalého ZSSR) a 49 najmenej rozvinutým krajinám. Preferencie sa týkajú 8 922 položiek colného sadzobníka v 8-miestnej nomenklatúre HS. Poskytovanie colných preferencií v EÚ upravuje smernica ES č. 2501/2001.

2.2 Ochranné opatrenia

V EÚ sa ochranné opatrenia prijímajú na základe nasledujúcich **nariadení Rady EÚ**:

- Nariadenie č. 384/96 o ochrane pred dumpingovými dovozmi;
- Nariadenie č. 2026/97 na ochranu pred subvencovanými dovozmi z nečlenských štátov;
- Nariadenie č. 3285/94 o spoločných pravidlách dovozu;
- Nariadenie č. 517/94 o spoločných pravidlách dovozov textilných výrobkov z tretích krajín;
- Nariadenie č. 519/ o spoločných pravidlách dovozu pôvodom z vybraných krajín.

Nahradením slovenských právnych predpisov komunitárnou legislatívou pre zostávajúce autonómne prostriedky sa Slovensko pripojilo k vykonávaniu ochranných opatrení, ktoré EÚ uplatňuje voči tretím krajinám. SR uplatňuje aj ochranné opatrenia na zaistenie ochrany pred nekalými praktikami tretích krajín, ako je dumping a nedovolené subvencie. **V rámci EÚ, t. j. medzi SR a členskými štátmi EÚ, sa tieto opatrenia prestali uplatňovať.** Trh a obchodné záujmy slovenských podnikateľov sú účinne chránené v rovnakej miere ako záujmy všetkých subjektov EÚ. Výrobcovia a exportéri spoločne s výrobcami a exportérmi z iných členských krajín EÚ musia však čeliť ochranným opatreniam tretích krajín, namiereným proti vývozcom z členských krajín EÚ.

Opatrenia tretích krajín voči EÚ

Väčšina tretích krajín má opatrenia voči jednotlivým členským štátom EÚ, ale niektoré opatrenia zahŕňujú celú EÚ. Tieto opatrenia boli rozšírené na celú EÚ-25.

3. Príprava SR na praktickú realizáciu spoločnej obchodnej politiky EÚ

Z článku 133 (ods. 2 - 4) Zmluvy o založení ES vyplýva, že v otázkach spoločnej obchodnej politiky je Európska komisia tým kompetentným orgánom, ktorý predkladá Rade EÚ návrhy a odporúčania na vykonávanie tejto politiky. Rada a Komisia zodpovedajú za to, že uzatvorené dohody a mandáty (napr. na rokovania vo WTO) sú zlučiteľné s vnútornými politikami a pravidlami Spoločenstva. Komisia pri plnení tejto úlohy úzko spolupracuje, resp. konzultuje problematiku SOP EÚ so zvláštnym výborom. Jeho oficiálny názov je **Výbor pre otázku článku 133 (Article 133 Committee)**, ktorý bol ustanovený Radou EÚ.

Po podpise Dohody o prístúpení SR k EÚ dňa 16. apríla 2003 v Aténach sa experti MH SR začali zúčastňovať na rokovaní príslušných výborov a pracovných skupín Rady EÚ a EK ako aktívni pozorovatelia a neskôr ako členovia. Z hľadiska kompetencií MH SR v oblasti zahraničného obchodu ide predovšetkým o zabezpečovanie úloh spojených s výkonom spoločnej obchodnej politiky (SOP) EÚ v rámci Výboru 133.

Výbor pre záležitosti článku 133 je vedený ako výbor na úrovni:

- a. titulárov (Full Members);
- b. zástupcov (Deputies);
- c. expertov (textil, služby, oceľ, motorové vozidlá a vzájomné uznávanie).

Kompetenčne je Výbor 133 zodpovedný za otázky multilaterálneho charakteru a otázky vzťahujúce sa na rokovania vo WTO. Nie je zodpovedný za bilaterálnu problematiku, ktorá patrí do pôsobnosti príslušných pracovných skupín podľa geografického členenia. Výbor 133 však má byť informovaný o všetkých obchodných aspektoch bilaterálnych dohôd EÚ za účelom overenia ich kompatibility s pravidlami WTO.

Než sa však stanovisko týkajúce sa jednotlivých otázok SOP EÚ dostane do záverečnej fázy, t.j. na schválenie vo výbore COREPER II (Výbor veľvyslancov členských krajín pri EÚ) a predloženie na rokovanie Rady EÚ - musí prejsť rokovaním v rámci Výboru 133 na dvoch úrovniach: najprv na úrovni nižších štátnych úradníkov v rámci „Výboru 133 zástupcov“ (133 Deputies Committee) a následne na úrovni vyšších štátnych úradníkov členských krajín v rámci „Výboru 133 titulárov“ (133 Titulaires Committee).

4. Podpora exportu SR

Súčasťou obchodnej politiky SR je aj podpora jej proexportného zamerania. Proexportnej politike venovala v minulom období výraznú pozornosť aj vláda SR, ktorá svojím uznesením č. 499/1999 schválila Komplexný program podpory exportu (neskôr bol aktualizovaný uznesením vlády SR č. 620/2001). Komplexný program definuje opatrenia v rozpočtovej a investičnej politike, sektorové a výrobné priority a inštitucionálne zabezpečenie podpory exportu (Eximbanka, SARIO, NADSME, OBEO pri ZÚ SR v zahraničí, atď.). Proexportná politika SR pôsobí v piatich základných oblastiach:

- odstraňovanie tarifných a netarifných prekážok obchodu;
- financovanie a poisťovanie vývozu so štátnou podporou;
- štátne príspevkové programy podpory exportu a investícií (od októbra 2002 transformované na štátnu grantovú schému konkurencieschopnosti);
- informačné, poradenské a asistenčné služby pre podnikateľov;
- propagácia a prezentácia Slovenska v zahraničí.

Súčasná podpora exportu v SR je, napr. v porovnaní so susednou Českou republikou, do značnej miery inštitucionálne roztrieštená. Ide predovšetkým o inštitucionálnu nevyjasnenosť, ktorá organizácia, resp. agentúra, je jednoznačne zodpovedná za podporu exportu. Kým podpora rozvoja investícií je koncentrovaná v jednej inštitúcii (SARIO, š.p.o.), podporou exportu sa okrem SARIO zaoberajú v súčasnosti aj ďalšie organizácie a inštitúcie.

5. Optimalizácia siete OBEO pri ZÚ SR v zahraničí

Súčasťou koncepcie obchodnej politiky SR je aj koncepcia dislokovania obchodno-ekonomických oddelení pri Zastupiteľských úradoch SR v zahraničí. Materiál o ich práci a ďalšom rozširovaní je každoročne prerokovávaný vo vedení Ministerstva hospodárstva SR a vo vláde SR. V praktickom výkone jednotnej hospodárskej diplomacie jestvuje však množstvo problémov, ktoré súvisia s kompetenciami MH SR a MZV SR.

6. Vývoj zahraničného obchodu Slovenskej republiky v rokoch 1993 - 2004

Vývoj zahraničnoobchodnej výmeny v rokoch 1993 - 2004 bol pomerne priaznivý, keď pasívne saldo klesalo predovšetkým v dôsledku rýchlejšieho rastu vývozov. Zložitosť

v hospodárskom a politickom vývoji sa premietali aj do smerovania a intenzity zahraničnoobchodných vzťahov Slovenska s inými krajinami. Analýza údajov uvedených v tabuľkách potvrdzuje, že vývoj obchodnej bilancie zahraničného obchodu SR bol nerovnomerný, s prehlbujúcou sa pasívnou tendenciou, ale na strane druhej dynamický, pričom svojimi tempami predstihoval všetky krajiny CEFTA.

Vývoj zahraničného obchodu Slovenskej republiky s vybranými krajinami za roky 1993 – 2003 (v mil. SKK)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Dovoz	195 033,50	211 811,10	260 790,50	340 903,20	392 367,10	460 735,90	468 891,70	590 274,60	714 070,60	747 975,50	826 625,40
Vývoz	167 724,40	214 375,10	255 096,20	270 643,50	324 017,20	377 806,80	423 648,40	548 527,20	611 324,80	652 017,80	803 037,20
Obrat	362 758,00	426 186,20	515 886,70	611 546,70	716 378,30	838 542,70	892 540,10	1 138 801,80	1 325 395,40	1 399 993,30	1 629 662,60
Bilancia	-27 309,10	2 564,10	-5 694,30	-70 259,80	-68 346,90	-82 929,10	-45 243,30	-41 747,40	-102 745,80	-95 957,70	-23 588,20

z toho OECD

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Dovoz	64 481,90	83 990,30	107 920,20	254 454,70	303 593,90	370 531,50	374 214,20	445 835,30	553 649,50	589 177,60	662 890,50
Vývoz	54 546,00	83 614,90	103 614,90	229 889,80	278 984,00	338 018,00	388 070,60	502 260,70	559 616,40	596 857,60	736 520,40
Obrat	119 027,80	167 605,20	211 590,40	484 344,50	582 577,90	708 549,50	762 284,80	948 096,00	1 113 265,90	1 186 035,20	1 399 410,90
Bilancia	-9 935,90	-375,4	-4 249,90	-24 564,90	-24 609,90	-32 513,50	13 856,40	56 425,40	5 966,90	7 680,00	73 629,90

z toho CEFTA

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Dovoz	77 654,20	73 247,90	88 073,40	101 306,80	100 472,90	114 146,40	109 676,10	126 667,00	161 026,50	173 199,40	194 981,70
Vývoz	85 601,40	100 334,40	117 084,40	113 843,70	119 727,40	119 723,10	126 078,20	165 785,60	183 643,50	188 582,60	202 602,00
Obrat	163 255,60	173 582,30	205 157,80	215 150,50	220 200,30	233 869,50	235 754,30	292 452,60	344 670,00	361 782,00	397 583,70
Bilancia	7 947,20	27 086,50	29 011,00	12 536,90	19 254,50	5 576,70	16 402,10	39 118,60	22 617,00	15 383,20	7 620,30

z toho EÚ

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Dovoz	54 467,90	70 821,00	90 648,40	127 093,30	172 527,70	230 321,30	242 357,40	288 554,20	355 429,00	376 347,50	424 668,50
Vývoz	49 547,50	74 957,90	95 394,70	111 687,50	152 551,30	209 858,60	251 550,30	323 788,70	365 951,00	394 814,20	486 946,10
Obrat	104 015,40	145 778,90	186 043,10	238 780,80	325 079,00	440 179,90	493 907,70	612 342,90	721 380,00	771 161,70	911 614,60
Bilancia	-4	4	4	-15	-19	-20	9	35	10	18	62

	920,30	137,00	746,30	405,80	976,40	462,70	192,90	234,50	522,00	466,70	277,60
--	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Ruská federácia

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Dovoz	38 078,20	38 152,90	43 294,40	59 282,90	53 674,80	45 384,40	56 045,20	100 575,70	105 424,60	93 847,90	88 664,30
Vývoz	7 886,10	8 893,20	9 835,80	9 432,70	11 038,60	7 147,00	4 270,30	4 916,00	6 304,20	6 494,40	9 815,90
Obrat	45 964,30	47 046,20	53 130,30	68 715,60	64 713,40	52 531,40	60 315,50	105 491,70	111 728,80	100 342,30	98 480,20
Bilancia	-30 192,10	-29 259,70	-33 458,60	-49 850,20	-42 636,20	-38 237,40	-51 774,90	-95 659,70	-99 120,40	-87 353,50	-78 848,40

Ukrajina

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Dovoz	4 686,40	3 799,70	3 647,20	5 312,20	8 723,90	8 441,20	6 049,20	8 732,30	9 382,60	8 473,10	8 586,50
Vývoz	4 300,40	3 739,20	5 672,20	7 240,70	8 592,40	6 915,70	5 642,50	6 797,20	7 036,60	7 064,10	8 151,00
Obrat	8 986,70	7 538,90	9 319,40	12 552,80	17 316,30	15 356,90	11 691,70	15 529,50	16 419,20	15 537,20	16 737,50
Bilancia	-386	-386	2 025,00	1 928,50	-131,5	-1 525,50	-406,7	-1 935,10	-2 346,00	-1 409,00	-435,5

Prameň: ŠÚ SR

Podľa Národného rozvojového plánu SR dynamika rastu vývozu sa v rokoch 2003 - 2006 mala zvyšovať medzi 9,3 – 13,5 % a dynamika rastu dovozu sa mala pohybovať medzi 8,7 – 11,8 %. Táto prognóza vychádzala z predpokladu hospodárskeho oživenia krajín západnej Európy, ktoré sú našimi hlavnými obchodnými partnermi. Vzhľadom na predpokladaný vývoj štruktúry hospodárstva SR prognóza očakáva pasívnu obchodnú bilanciu aj v uvedených rokoch.

EUROPE OF INTERESTS VS EUROPE OF RIGHTS. TWO APPROACHES
TO INTEGRATION.

Our paper is intended to be a presentation and exchange of two ideas that seem to us to lie behind the main controversies concerning the currently debated decisions about the future of the EU. Each of these ideas is presented and defended by one of us. First, Dr Pietrzykowski describes the point of view of those who claim that it is both necessary and legitimate that governments of European countries should consent to a kind of deep constitutional and political rearrangement of the existing legal framework of the Union even if it would mean giving up certain benefits and advantages that their countries enjoy under the current EU legal structure. On the other hand, Dr Migalski presents the view that European politics should be perceived as a field on which concurring national interest struggle against one another. Therefore, the intention to realize its own national interest is a legitimate basis of politics of each government as well as an idea that actually determines the positions and decisions of each European country. Therefore we would like to confront two opposing and contradictory views of politics of the European integration.

It is rather obvious that after the collapse of the European constitutional project the integration found itself in crisis. This collapse was actually of a double character. First, it was a depreciation of the initial merit of the project when it became transformed from a pure idea to reality. An idea of a constitution of European Union was invented as a legal tool to create a political community of free and equal citizens of all integrated countries and its adoption were initially meant to mark a decisive next step towards “ever closer union” of the continent. When put into practice, the idea became hardly more than a next link in the chain of ordinary international treaties adopted in the history of the EU, the point of which was only to correct a couple of imperfections of the current legal framework of the Union (as e.g. dispersion of many regulations in a couple of treaties etc., unclear scope of competences of many bodies of EU etc.). Second, even a project of such basically reduced scope and ambitions turned out to be unacceptable in Europe, presumably mainly due to the fact that it dared to mention the dangerous word “constitution” suggesting a challenge to the supreme position of “national

interests” and precious states that were their guardians. What seems to important, however, is not a rejection of this particular document – the legal quality of which may be debatable – but an interesting and powerful way argumentation that came out during the constitutional debate across Europe which seemed to finally win the battle and turned the project into a collapse. The essence of this argumentation is a claim that the point of integration and existence of the Union is a promotion of national interest of each particular member state which must be perceived as supreme value driving the politics of each government. This claim may and should be understood in two separate manners. It may be construed as a descriptive claim about the actual practice of governments of respective member states which care most about the interest of their own countries and tend to support only such decisions and arrangement that contribute to advance of what they conceive as the interest of their own country or nation. In this sense, it is a vision of European integration as a stage of some kind of a subtle power-politics in which each step is instrumentally subordinate to promotion of power of a given country as against other “rivals”. As a normative claim it is a suggestion that each government *should* advocate only such decisions and arrangements that enhance its position within the Union and oppose to any ventures that may impede their own interests. When construed in this way, it is a directive of practicing power politics just in order to build one’s own national position in the Union using its mechanisms and procedure in a practice of smart maneuvers that will allow some players to win and others to lose. It is obvious that at least to some extent the normative claim is based on a descriptive one – each government has a right to play for its own goals just because others do. Either you play better than they do or risk to be deceived by a noble but empty declarations of smarter players using them instrumentally to overcome others and advance its own interests. It is somehow a reasonable suggestion to play according to *existing* (even if hard or even amoral) rules of the game – otherwise you may be the only one ignoring reality and thus doomed to fail in competition with others. In short – if everyone in the club pursue power politics, you also has to do the same if you are not interested in turning out at the end of the day as a naive loser.

Leaving apart the accuracy of such kind of description of the practical politics within the Union, in which the supreme value is national power of its own state (which seems to me as relying on rather obsolete categories hardly adequate to grasp changing values of European peoples), I would like to challenge this “power politics” vision of European integration mainly from a moral point of view, although I think that it is debatable also on the purely political level of discourse (since the long-term national interest connected with unified political power of the EU as well as its efficient and legitimized procedures may require a

resignation from certain narrow short-term interests and such deal may be eventually more profitable for the national interest of *each* nation involved in integration than a hard defense of their short-term interests). Therefore, some kind of second-order national interests could be distinguished. They are connected rather with a political power of the whole Union possible to achieve thanks to fair cooperation and satisfactory position of each member states within the EU. Such level of second-order interest may require a resignation from certain short-term narrow national interest connected with a position of a given country in the Union in relation to its other members. Arguably, in many cases this kind of abandonment of less important interest for the sake of realisation of a more important one may be a rational and profitable decision and may produce more benefit for a particular country and its citizens than a hard rejection of any decisions that may impair such first-order interests. From a moral point of view I find unacceptable the claim that one should support everything which is in line with one's own interest while oppose to everything which may impair such interests. In this respect, it may be useful to use a relevant distinction proposed by J. Rawls between "rational" and "reasonable" position that one may take to any political arrangements.²³⁴ According to Rawls, every moral agent is under a kind of natural duty of justice. Let me adopt as an uncontroversial assumption a claim that everyone is obliged to behave morally. A consequence of this general duty to justice is a duty to support just institutions and oppose unjust institutions (which is an application of a general duty of justice to political decisions and practice). In certain situations it may be "rational" to support injustice when it make *us* unjustly privileged. In such cases, a duty to support just institutions may conflict with rationality understood as natural inclination to defend one's own interests even if they are not justifiable morally. According to Rawls' terminology a person is rational when she follows its inclination to behave according to her interests while she is reasonable when she acts according to the reasonable duty of justice (this duty of justice is reasonable since it invokes reasonably justified moral principles)²³⁵. I will try to illustrate it with a simple example. When a white person living in an apartheid system supports this system and opposes any possible changes its behavior may be rational in the sense above explained. It is in her unquestionable interest that the existing apartheid system privileging his group to detriment of others is sustained and produces for her further benefits it is rational for her to do everything in order to

²³⁴ see. J. Rawls, *Justice as Fairness. A Restatement*, Harvard University Press, Cambridge Mass.-London 2003, p. 6-7; also W.M. Sibley, *The Rational Versus Reasonable*, *Philosophical Review*, vol. 62 (October 1953), p. 554ff.

²³⁵ for a discussion of a concept of 'reasonableness' of moral principles see T. Pietrzykowski, *Etyczne problemy prawa (Ethical Problems of Law)*, Katowice 2005, p. 46ff.; cf also, S. Toulmin, *The Place of Reason in Ethics*, Cambridge 1960, passim.

reach this effect. But she would not be reasonable since this kind of advantageous arrangements is inconsistent with any reasonable moral principles (on which any just institutions may be based) and thus unfair. The idea of reasonable position may be also explained using Rawlsian term of “veil of ignorance”. When applied to political arrangements, a just principles are only those that would be accepted by rational persons unaware of their own future place in society, resources, abilities, skill, handicaps etc. Only such decision (taken after “veil of ignorance”) are impartial and therefore based purely on morally justifiable principles.

What are just institutions in respect of the Union? Being aware that it is not possible to discuss the problem in detail here, I would like only to sketch my own opinion. The first question is – do we regard all citizens of the Union as deserving equal respect and concern?²³⁶ Following the suggestion of Rawls, we can reformulate this question as: Assuming that we were deciding under the veil of ignorance, would we accept the arrangement on the basis of which not all citizens were treated with equal concern and respect? When deprived of knowledge of one's own national identity as well as factual situation (size, population, history, economic and political power etc.) it would be irrational (not only unreasonable) to agree for conditions that put some citizens of some countries (perhaps us) underprivileged against others. Thus, I assume that we can agree that equal concern and respect of all citizens must be an unquestionable moral basis of any just political arrangement of the Union. It implies that its institutions ought to be based on the rules and conditions respecting that principle. Moreover, when we find this moral principle uncontroversial it becomes a question of rights (moral, if not legal). And rights – as R. Dworkin put it his famous phrase – should be taken seriously. Therefore the distribution of power, benefits and burdens among the citizens of the Union have to respect these right of equal concern and respect and at least in its core arrangements reflect these principles and values rather than a simple result of bargains, compromises and pressures produced in course of diplomatic maneuvers. The latter are prone to reflect hardly more than a current relations of power and skill of relevant countries and their diplomacy rationally (but unreasonably) pursuing its own interests (or rather what local politicians conceive to be such interest). Thus, my claim is that each citizen has a moral duty to support only such arrangements that reflect the principle of equal respect and concern of all citizens of the Union even if such arrangements would have to result in a reduction of the position of their own country in comparison with the one it enjoys under existing institutional

²³⁶ for an elaboration of the idea of equal respect and concern see R. Dworkin, *Sovereign Virtue. Theory and Practice of Equality*, Cambridge Mass. 1998, passim.

regulations. A good example may be the case of Poland confronted with a proposal to amend a voting method adopted in the treaty of Nice. Pursuant to so called "Nice compromise" Polish citizens (together with some others – e.g. Spanish) were evidently privileged in comparison with citizens of certain other countries (such as Germany or France). A rational position (in the meaning referred to above) for Poles would be to oppose any amendments abolishing this privilege or to attempt to obtain other benefits in exchange for consent to resign from an acquired "right" to have such privilege. When taking a reasonable position (what is, as I tried to point out, a necessary consequence of our basic and uncontroversial moral duties), however, one shall not perceive such privileges as any kind of morally justified "rights" (even if they are established by binding provisions of treaties or other legal acts) and consequently does not regard them as worth of defense. On the other hand, it does not necessarily mean that the citizens of such country as well as their government should be a "noble idiots" allowing others who do not care about the same moral standards to easily abuse one's own fidelity to principles of justice. In other words, I do not argue that taking a reasonable position does require that all acquired but unjustified privileges should be just given up for nothing. It would be plausible and legitimate to expect that in exchange of a consent to abolish one's own privileges other's shall resign from their own similar undue benefits. Therefore, the legitimate politics respecting this moral duties would be to strive for elimination of all undue inequalities and privileges of everyone, being prepared to resign from a defence of one's own. Consequently, my point is that a reasonable position of each citizen of the Union should be: I am ready to agree for just arrangements fully respecting the basic principle of equal respect and concern, including abolishment of all rules which put myself in an undeserved position (that is, the one for which I would find unjustly disadvantageous if I were the one not privileged by such rule). I can see no moral reason why the same position, if applicable to each citizen, could be inapplicable to each government. Such position seems however quite different to the one that has dominated the constitutional discourse as well as is regularly manifested in almost all important decisions to be taken in the Union - namely, a hard opposition to any deterioration of one's own position reached up to the moment, whether justifiable or not. This may be rational if we assume that no government believes that others are prepared to resign from their own unjust privileges and intend to keep its actual standing as good as possible until all states agree to adopt new arrangements abolishing undue benefits of everyone. I think a constitutional project should be conceived just in this way. As an attempt to replace a rational calculation of self-interest by a reasonable consent over the basic principles implementing the right of each citizen to be treated with equal respect and concern.

I do not argue that actually proposed constitutional documents finally reflected these principles. I claim only that this is the only point to have a serious constitutional treaty and it is a moral duty of each reasonable EU citizen to support such treaty which could replace the existing arrangements reflecting the current efficiency in pursuing self-interest of each member states whether or not justified on the moral basis.

It seems to be a commonplace that globalization processes have an impact on the role of national states. It is believed that they undermine those models of social organizations which have been available and known for the last centuries. Social as well as economical changes imply transfer of some rights and powers on international and supranational bodies. National state as we know it from the French Revolution must defend against pressure of international corporations as well as global and regional political organizations. Additional factor that make it even weaker is so called "glocalisation", which are dialectic consequence of globalization process. All kinds of separatisms and localisms are growing and the need of identification on the levels lower than a state is more and more noticeable. In this way a nation state is undermined not only "from the top, that is from the side of international organizations and global processes but also "from below" - namely, local and intimate identifications. The state gives up its powers for both directions. It means - it weakens.

It does not mean however that national feelings weakens as well. "Game of identifications" is not a "sum zero" game - the fact that citizens of contemporary Western world feel more and more citizens of the continent and the world (as well as members of local groups and communities) does not mean that the feeling of association with the nation and state disappears. There is no reason why it should be so - a man is able to identify with many groups at more than one level which do not exclude one another. There is a question, however, what is a hierarchy of such identifications and which are primary and which - secondary ones. History of the recent months of the EU development proves that national (or state) identity remains at the moment a basic level of identification for majority of Europeans. All perplexities concerning the emergence, adoption and ratification (or rather its rejection) of so called "Constitution for Europe" are clear evidence of this fact.

At the basis of the Constitution lay two conflicting motivations. The first was a naive conviction, that the process of the further integration is obvious and inevitable, therefore, all

possible measures should be taken in order to facilitate its continuation. The core of that kind of reasoning is the Enlightenment idea connected with the constant improving of mankind and the historically necessary process of abandoning all kinds of ‘superstitions’, which were identified by the Council as the attachment to national idea and the notion of identification on the state level. The source of such a philosophy is a firm opinion that all men are equal and ought to live in brotherhood and friendship, and a rational development of mankind leads to government based upon these values. However, that type of reasoning has already been mocked by Popper’s ‘historicism’²³⁷, and it has been so far discredited many times. The planning the vision of future, remaining in a conviction that history makes sense and that sense is possible to be discovered and also realized, has been the object the well-founded mockeries and criticism. This did not disturb, however, V. G. de Gaulle’s vision of the united Europe which would not meet the real potential of the occupants of the Continent at the beginning XXI age, but her creators’ and dreams and ambitions. Noble as the intention was, it was plainly unrealistic.

On the other hand, the project of the Constitution based on the above reasoning was the realization of the most particular businesses of France and Germany. The records perfectly boosted the importance of the great states, such as the Convention chairman’s homeland, but they minimalized the meaning of the small and poor states²³⁸. The individual legal controls protected businesses of some states and nations, at the cost of depriving others (eg., they strengthened Germany, France and Great Britain, but minimalized the influences of Poland and Spain). The phenomenon proved that that European integration is a complex and complicated process, and how strong are the elements of nationalism and national particularism connected with it. Moreover, it showed how significant, beside the idealistic vision of the integration process of our continent described in first part this article, is the national calculation and Realpolitik involved in it.. The classic example of this phenomenon was the so-called “policy of the empty chair”, which France did not hesitate to use in order to defend its national affairs in the 60’s. General de’Gaulle did not shrink from being accused of nationalism and destroying European integration when the vested interests of the French state came in question. “The Luxemburg compromise”, which ended the crisis was not, in defiance

²³⁷ More see: K. R. Popper: *Nędza historycyzmu*. Warszawa 1989.

²³⁸ More see: M. Migalski: *Stanowisko Polski w sprawie projektu Konstytucji Europejskiej*. (w:) *Medzinarodne vztahy 2003. Aktualne problemy medzinarodnych vztahov v podmienkach globalizacie*. Bratislava 2004, s. 69.

of European “newspeak”²³⁹, a compromise, but the total victory of France since she returned to the common policy with the remaining five states only when her right for veto in the affairs important to her was assured. The question which matters had to be recognized as essential was to be decided in Paris, not in Brussels. In this the way, the country constituting the core of the European integration proved that beside the loftily sounding ideas, it will protect its particular businesses as well.

The matters looked the same also in the matter which has divided Europe recently, that is in matter of Constitution. The French opted for her out of the clean national incentives, that is recognizing that it strengthened the position of their country in the “EU family”; and the same national incentives made them reject the project of this Constitution in the referendum, judging, that the records violate their matters and may contribute to decreasing their level of life. In both cases – in passing and rejecting the Constitution – France acted in accordance with her national businesses and calculated how this document could influence the realization of French postulates and plans. R. Legutko is right writing that: "since the subject of changes were the ruling of national states, then the vision of unity came true by reflecting the priorities of these countries, their businesses, political traditions and ambitions. In this matter nothing has changed and will not change in the foreseeable future. States are still the essential subjects, also in the Constitution project. Hence, every one of them realizes to a lesser or to a larger extent its own policy based on its own calculations. (...) The rivalry is the feature of political practice and as long as some kind of a new mankind rises, it will stay so."²⁴⁰

The creators of the Euroconstitution did not give up their plans for pursuing businesses of own states. Under the noble banner of the idea uniting all, they realized national businesses of their societies and concentrated upon placing their motherlands in the best position. What is more, they took a stance of anti-US policy when it came to acting in favor of Europe! For example, the French president, J. Chirac argued for accepting the project of the Constitution in the following manner: "Europe has to be strong and organized in order to balance the power of the United States and developing Asiatic powers of China and India"²⁴¹. Whereas Javier Solana called to vote for the Constitution since its rejection would make “the American neoconservatives happy”²⁴². This is merely a tiny sample of statements by the European

²³⁹ About this „newspeak” look more: R. Scruton: „Eurozenzura”. „Europatria – Unia suwerennych ojczyzn”. Dodatek do „Wprost”, 25 września 2005, s. 4 - 9.

²⁴⁰ R. Legutko: „Eurofikcja”. „Wprost”, 31. 12. 2003, s. 21.

²⁴¹ Quoted on: „Gazeta Wyborcza”.

²⁴² Quoted on: „Mlada Fronta Dnes”, 21. 04. 2005, s. C/6.

politicians who perceived the European ideals as a curtain for realization of the national businesses of their own states or, at best, as a manifestation of reluctance towards the USA and other political and economical world centers. Should they be blamed for it? What about Poles who driven by their desire to gain the national benefit and improve their existence vote in the EU referendum in June 2003 before joining the Union? Did not they do the same thing? Was not the Polish government's stance concerning the revision of the Niece treaty dictated by the similar, particular, desires?

To all the questions, one should answer affirmatively – the great part of the decisions undertaken by managerial bodies in the individual member countries is motivated by the individual profits available to a country. We deal with the classic example of the so-called "the prisoner's dilemma ", a well-known term in psychology textbooks. Two partners, caught red-handed on crime, have at choice: either silence or co-operation with the police. The latter choice will be rewarded with the more lenient punishment, but if both keep silent and believe that the other partner will also keep a secret, they can run away from justice. It is the same in case of the European integration– the belief in an idea of the united and solidary Europe is ravishing and beautiful. If we believe that others will be eager to sacrifice their own private interests and to overcome their particularisms, then we can start awaiting the intensification of the international cooperation and greater solidarity in the frames of the EU. But if our belief is remain within the frames of our own country and other countries will still act thinking about their own benefits only, we will stay ridiculed and "duped on hoopoe ". A government of any country stands before such dilemmas before taking decision what criteria it should take as a priority dealing with individual matters. However, the most often chosen is the option which guards the particular state' business. That is the easiest solution and, as history has proved – the most reasonable. The true breakthroughs in the European policy of the last half-century took place when it came to contradicting this rule and the part of countries came to take a decision unfavorable to it. It was not, however, a too frequent phenomenon and the general principle was that one should foresee that it will become common in foreseeable future. The already mentioned globalization flares up the conditions of international economic competition and causes that it is getting harder and harder for the governments of the particular states to keep the hitherto existed standards of social assistance available to the citizens. The occupants of countries of the Continent lose their workplaces because of the cheap labor from other countries. The violent economic exchange is to be blamed for the

meager budgets spent on social benefits and reduces the possibility of leading an economic policy by the governments of individual states. Therefore, they are less willing to contribute to the EU budget and sharing their wealth with less well-off countries. Competition and fight for financial means available from Brussels, which causes the idea of the European solidarity unfulfilled. The member countries of the EU support their "poorer relatives" less and less willingly and become trapped in their national egoism. It causes the promotion of the of Pan-European idea yet more difficult than before. The constitution for Europe was the victim of these tendencies and, at the same time, it forecasted hard times for the enthusiasts of the greater deepening of the European integration and supporting it on the idealistic vision.

From the outset, the process of the unification of our continent consisted of two opposed tendencies – the protection of national businesses of the individual member countries, as well as a dreamy effort of crossing the hitherto existing divisions and building the united and solidary Europe²⁴³. This captures the already quoted, R. Legutko who claims that: "From the

²⁴³ It could be great opportunity to describe more precisely the terms "euroenthusiasm", "eurorealism" and "euroskepticism". Arguably, the first term may be referred to the position of adherents to the first of the above described views, finding moral reasons and long-term political goals as principally prevailing over the defense of particular national interests of each state participating in the integration. Therefore, the interest of the nation states should be replaced by (or at least subordinated to) a common interest of the Union and all its citizens, deserving equal concern and respect irrespectively of their nationality and the position and interests of their states.

The second label "eurorealism" would fit to the ideas of those who perceive European integration as a stage of power politics but find it possible that through a cooperation within EU, the total sum of national interests (of both - first and second order) may be better achieved. They assume, however, that it is a basic aim and duty of each state to strive for realisation of its own national interest (first order one). Therefore, the integration has no intrinsic value (related to e.g. improvement of the situation in Europe, peace and security, equal treatment of all citizens, free movement of persons, freedom of establishment etc.) but is to be evaluated only instrumentally - as a more or less efficient vehicle of better promotion of interest of one's own nation or state. Thus, it is worth taking pains only as long as such particular (first order) interests are achieved better within the Union than out of it. This strategy may be described shortly as "win it or leave it".

The third notion - "euroskepticism" seems to reflect the position of those, who perceive the integration in the principally similar way to "eurorealists" but do not believe that integration may let their nation state pursue its interest better than acting separately out of the Union (or in other than UE forms of international cooperation). In this sense, they agree with "eurorealists" in this respect that integration may be valued only as a mean to achieve particular national goals (which eurorealists find feasible if only a national politics within the Union is conducted properly) but they differ in the result of this evaluation - namely, "euroskeptics" find the price in terms of national self-realisation as principally exceeding the benefits produced by integration. This strategy would be thus: "leave it because you cannot win it".

outset, the conception of the European integration was a sense unclear. On the one side, it was already in the 50's that the brave idealistic vision was that of Europe getting more and more united and eventually supposed to make a single union. The vehicle for fulfilling that vision was supposed to be economy. On the other side, the whole process resulted from concrete political calculations, and first of all, from the desire of achieving stabilization of the French-German relations. The two aims dictated two different concepts of politics. First of them spoke for creating the international institutions and European controls. The second depended on a solid friction of businesses, ambition, historical conditioning as well as political temperaments. The great treaties (Rome, Amsterdam, Maastricht and Nicea) and common settlements incarnated the former vision. The latter one came true by diplomatists' political politics of pragmatism, governments and political elites. The subject of the first one was Europe, the subjects of the second-the government's branches of national states. That "dialectic" tension has remained. Europe is the place of creating the dreamy vision of building the international order, leaning on solidarity and cooperation, as well as the area of brutal friction between national businesses and regional egoisms. It is also the realization of the EU founders' dreams about the continent devoid of rivalry and wars, as well as the scene of the confrontation of the most particular national businesses. Whenever, the European history gave such statesmen and visionaries as de Gasperi, Adenauer or Schumann, but also Kohl and Mitterand, it seemed that the idealistic vision was more possible to be fulfilled; however, in moments when pragmatic politicians directed the states of the Old Continent, the tactics of egoism was becoming much more visible. It seems that today we are nearer to the atmosphere of confrontation and disappearance of European solidarity. Though, in our times it is the both currents that are still present in the European Union politics. Which of them will turn out stronger? We dare not to forecast- the chances for us to succeed are faint, and by the same time we would risk being accused of ... historicism, which a few pages earlier was the very object of our mockeries.

MANAŽMENT PROCESU ZMENY

ÚVOD

Zmena je vždy doprevádzaná spontánnymi a intuitívnymi krokmi a podnetmi.

Cesta za cieľom zmeny a prekonávanie vzniknutých problémov musí byť cieľavedomá, plánovitá a v zhode s procesom zmeny. Proces zmeny v každom prípade znamená „krok do neznáma“, niečo doposiaľ nepoznané. Znamená uskutočňovanie a sprocesenie základnej myšlienky a vízie zmenu uskutočniť.

Proces zmeny je vždy niečo nové, pre čo neexistuje prototyp, návod, ako ho uskutočniť.

PROCES ZMENY

Proces zmeny vyjadruje zákonitosti postupu a prechodu od pôvodného stavu, ktorý predchádzal vzniku zmeny, k novému, požadovanému stavu, ktorý chceme zmenou dosiahnuť. V procese spoznávame a odhaľujeme podmienky a zákonitosti zmeny.

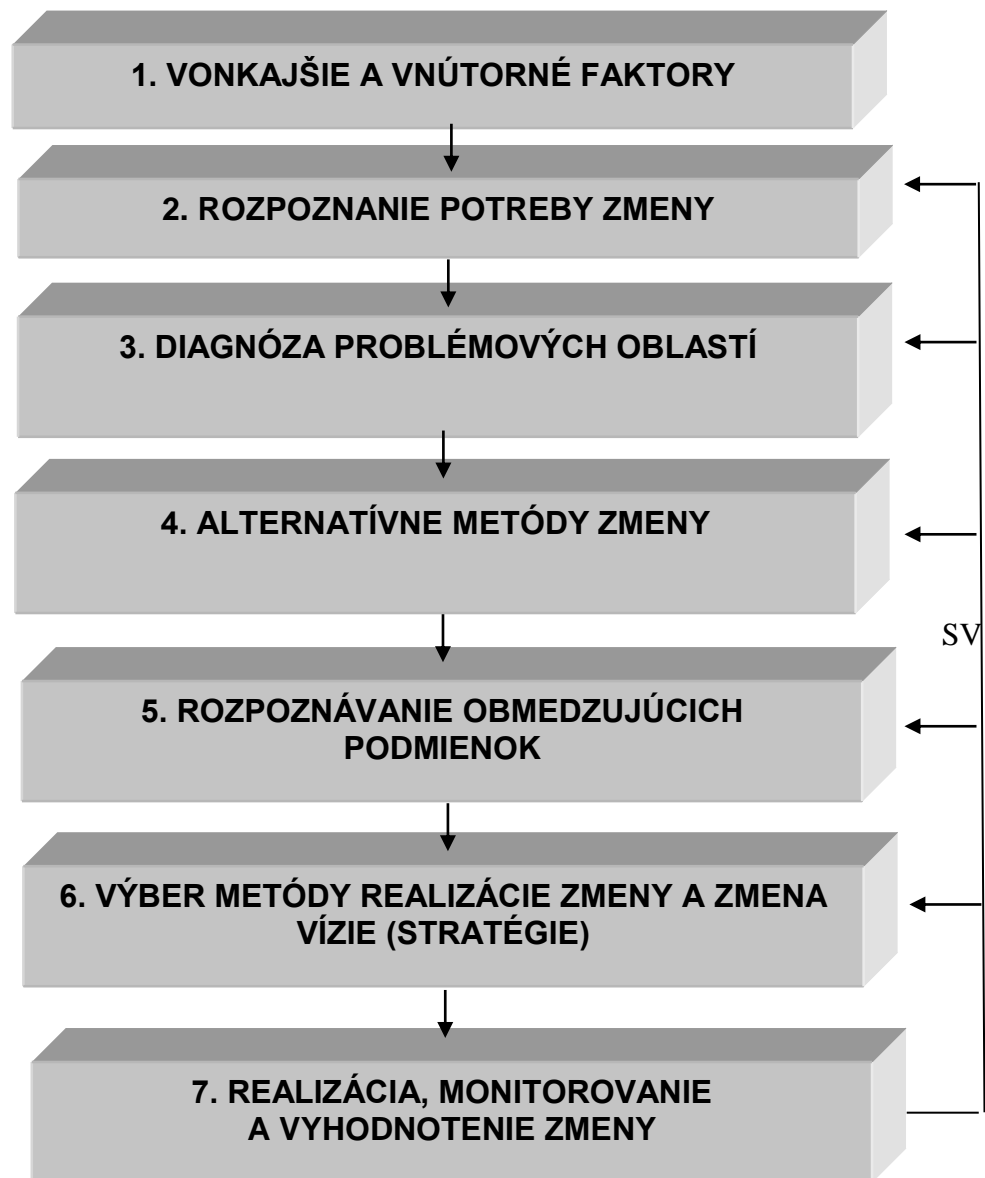
Manažéri operujú v dynamickom prostredí, kde jedinou istotou je samotná zmena. Žiadna zmena nie je konečná. V novej situácii, ktorá sa vytvorí, sa objavia iné problémy a faktory a nová vytvorená situácia bude sama predmetom zmeny. Žiadne konečné riešenie neexistuje.

Pružný, na budúcnosť orientovaný postoj manažérov je hlavnou vlastnosťou potrebnou pre použitie modelu zmeny. Model vychádza z toho, že sily vedúce ku zmene pôsobia na podnik neustále a že sú výsledkom dynamického charakteru moderného sveta. V tejto súvislosti je povinnosťou manažéra triediť a vyhodnocovať informácie, ktoré zobrazujú závažnosť síl alebo faktorov vyžadujúcich zmenu, nech už pochádzajú z podnikových či iných zdrojov. Tieto informácie sú východiskom pre rozpoznanie zmeny. Je taktiež potrebné rozpoznať, kedy je potrebné zmenu uskutočniť.

Proces zmeny je možné rozdeliť do čiastkových procesov a krokov. Model popisujúci tento proces je uvedený v nasledujúcom obrázku a obsahuje počet krokov

usporiadaných do logického poradia. Nádej na úspešné zmeny a na minimalizovanie odporu sa zvýši, ak manažéri zreteľne a formálne podniknú všetky po sebe nasledujúce kroky.

PROCES ZMENY



SV – spätná väzba

Manažéri ovládajúci problematiku, vedia o rozmanitosti alternatív a nemajú sklon uplatňovať jeden konkrétny prístup a obchádzať všetky ostatné. Súčasne sa efektívni manažéri vyhýbajú akémukoľvek nebezpečenstvu stagnácie.

Ale akonáhle je tento problém rozpoznávaný, manažéri ho musia diagnostikovať a nájsť zodpovedajúce alternatívne postupy zmeny. Výber postupu zmeny musí zodpovedať riešeniu problému a existujúcim obmedzujúcim podmienkam. (Príkladom obmedzujúcej podmienky, je prevládajúci charakter skupinových noriem. Pracovné skupiny môžu podporovať niektoré z postupov zmeny, ale sabotovať iné).

Samotná zmena sa uskutočňuje v dvoch fázach :

1. v prvej fáze bude predmetom zmeny **zmena vízie** (stratégia).
2. v druhej fáze bude predmetom zmeny jej **samotná realizácia**.

Skutočnosť, že môže dôjsť ku skríženiu plánov zmeny, podčiarkuje to, že **zmena vízie (stratégie)** je rovnako dôležitá ako **postup zmeny samotnej**. Samozrejme, manažéri musia realizovať zmenu a monitorovať proces zmeny a kontrolovať jej výsledky. Model obsahuje spätnú väzbu vo fáze výberu stratégie a na prvú fázu týkajúcu sa faktorov vyžadujúcich zmenu. Tieto spätné väzby naznačujú, že proces zmeny je nutné monitorovať a vyhodnocovať. Stratégia realizácie môže byť chybná a viesť k zlým výsledkom, ale rýchly zásah by mohol túto situáciu korigovať

MANAŽMENT PROCESU ZMENY

Plánovaná zmena

Plánovaná zmena je časovo usporiadaný proces realizácie zmeny v súlade s novými rozvojovými trendmi v danom odbore. Celý proces je presne načasovaný. Do procesu je zainteresovaný tím odborníkov, ktorí plnia určené ciele a rozsah v presne stanovenom časovom horizonte. Plánovaná zmena je teda dlhodobý proces.

Manažment plánovanej zmeny je tvorený :

1. Proces zmeny
 - a) podnet
 - b) príprava na zmenu – *plánovanie*
 - c) realizácia zmeny – *organizovanie a vedenie*
 - d) implementácia a stabilizácia – *organizovanie a vedenie*
 - e) vyhodnotenie (SV – spätná väzba) - *kontrola*
2. Faktory manažmentu zmeny
 - a) vonkajšie a vnútorné
 - b) zistenie a určenie potreby zmeny
 - c) rozpoznanie potreby zmeny
 - d) diagnóza problémových oblastí
 - e) rozpoznanie obmedzujúcich potrieb
 - f) komunikácia
 - g) prezentácia a podpora
 - h) prekonávanie prekážok
 - i) elementárne metódy zmeny
 - j) výber metódy realizácie zmeny
 - k) monitorovanie
 - l) uznanie
3. Fáza zmeny
 - I. a) vízia
 - a) realizácia
 - II. a) rozmrazenie
 - a) prechod do nového stavu
 - b) zmrazenie v novom stave
 - III. a) diagnóza
 - a) odpor
 - b) hodnotenie
 - IV. a) skúmanie
 - a) plánovanie

- c) konanie
- d) integrácia

4. Oblasti predmetu zmeny

- a) ľudia
- b) organizačná štruktúra
- c) nové technológie

5. Sily podnecujúce zmenu

- a) prežívanie zmeny
- b) dôvera v ľudí, v zmenu
- c) rovnováha prvkov a väzieb organizácie
- d) cieľ
- e) čas a načasovanie plánovanej zmeny
- f) rýchlosť uskutočňovania zmeny
- g) omyly a chyby
- h) manažérske majstrovstvo
- i) odbornosť zamestnancov realizujúcich zmenu
- j) náklady
- k) cyklickosť zmeny

- l) obava z neúspechu
- m) obava zo straty zamestnania, postavenia
- n) obava z neznáma
- o) nepružnosť
- p) nedostatok zdrojov
- q) nedostatok pochopenia
- r) organizačné a vnútorné smernice

+

-

6. TÍM REALIZUJÚCI ZMENU

1. PROCES ZMENY :

a) Podnet

- V plánovanej zmene existuje trvalý zber podnetov, zlepšení.
- Systematický zber podnetov z vonkajšieho prostredia (trh, odberatelia, monitoring vonkajšieho prostredia – zostaveným tímom).
- Aktívna orientácie podnikovej kultúry na nové podnety pre zmenu.
- Vytváranie a udržanie prostredia, ktoré umožňuje všetkým zamestnancom dosiahnuť plné využitie svojich schopností a pracovného nasadenia pri plnení podnikových cieľov, v súvislosti s podnetmi na zmeny.
- Podnety na zmeny orientovať na uľahčenie riadenia, kvality a výrobného procesu.
- Osvojenie si roly činiteľa zmeny.
- Vypracovaný strategický plán organizácie, v ktorom sa vytyčí obraz organizácie, ktorý sa má zmeniť.
- Formovanie tímu a pracovných kolektívov.
- Atmosféra kladných reakcií na akýkoľvek podnet na zmenu.
- Strategické podnikové princípy pre podnety zmeny.
- Podpora zmeny myslenia.

- Systém motivácie a odmeňovania súvisiaci s podnetmi.
- Pomoc iniciátorom podnetov.
- Snaha o toleranciu a pochopenie úsilia niečo zmeniť.
- Podnet ako súčasť každodennej komunikácie.
- Podnety ako neoddeliteľná súčasť povinností všetkých zamestnancov.
- Ocenenie a uznanie i neprijateľného podnetu.

b) Príprava na zmenu

Ak vrcholový manažment rozhodol o realizácii zmeny, musí sa jej uskutočnenie riadne pripraviť. Pred riadiacimi pracovníkmi stoja úlohy zabezpečenia prípravy a realizácie zmeny.

Manažérske aktivity v tomto prípade sa budú týkať :

- zabezpečovania príslušných zdrojov;
- vlastného riadenia procesu zmeny.

Úloha realizácie zmeny musí byť vždy správne riadená a koordinovaná. Preto táto činnosť patrí výlučne manažmentu, do jeho akčného poľa. Úlohy zmeny sa môže zhostiť i vrcholový manažment sám, ktorý si vyhradil právo zmenu uskutočniť. V oboch prípadoch sa pre realizáciu zmeny vyčlenia určité zdroje – finančné, personálne, kvalifikačné, materiálne a pod.

Vlastné riadenie procesu zmeny – od jej prípravy, naplánovania, realizácie, kontroly atď. – sa bude líšiť v závislosti na charaktere pripravovanej zmeny (výrobkovej inovácií, technologická inovácia, zmena v prístupoch manažmentu atď.), jej závažnosti, náročnosti a pod.

V teórií a praxi sa môžeme stretnúť s množstvom prístupov využívaných pri príprave a realizácií zmien.

Patrí medzi ne :

- štandardizované postupy zamerané na zisťovanie nezrovnalostí, určovanie nápravných a preventívnych opatrení, ktoré sú špecifikované v systémoch riadenia akosti a v systémoch enviromentálneho manažmentu;
- postupy zlepšovania využívajúce rovnaké časti rôznych metodík riešenia problémov;
- reengineeringové prístupy.

Príprava a realizácia množstva zmien sa nezaobíde bez aplikácie tímovej práce, simultánneho riešenia úloh projektového riadenie a pod.

c) **realizácia zmeny**

Po výbere metódy realizácie zmeny a novej stratégie nastáva fáza samostatnej realizácie zmeny. V tejto fáze je potrebné vytvoriť program práce a definovať potrebné zdroje (personál, financie, čas,...).

Plán pre realizáciu zmeny by mal obsahovať aj opatrenia pre zapájanie ľudí do tohto procesu a pre komunikáciu s nimi o tom, čo sa deje, prečo sa to deje a aký to bude mať na nich dopad. Úspešnosť realizácie zmeny bude závisieť na počte presvedčených ľudí o jej nevyhnutnosti. Títo ľudia musia zastávať zodpovedajúce funkcie.

Problémy s realizáciou zmeny môžu súvisieť s odporom ku nej samotnej, vysokou mierou stresu, energiou zameranou nesprávnym smerom, konfliktami a stratami podnetov. Tiež k tomu môže dôjsť ako reakcia na konkurenčné tlaky, fúzie, akvizície, investície, ich rušenie, zmeny technológií, výrobných liniek, trhov, znížení počtu pracovných miest a zabezpečovaní potrebnej práce z vonkajších zdrojov. Zmenu v organizácii si môžu vynútiť i investori alebo rozhodnutie vlády. Preto je treba robiť všetko možné, aby sa predvídali reakcie a pravdepodobné prekážky zavádzanej zmeny a aby sa získal maximálny počet ľudí.

Realizačná fáza zmeny je považovaná za kľúčovú z hľadiska jej naplnenia. Ak sa má zmena fakticky implementovať, je treba vytvoriť vhodné podmienky pre jej umožnenie.

Realizácia navrhovanej zmeny má dve dimenzie :

načasovanie a rozsah.

Načasovanie

- znamená výber vhodného času k iniciovaniu zmeny.

Načasovanie je strategická záležitosť a závisí na mnohých faktoroch, najmä na podnikovom výrobnom cykle a na prípravných prácach predchádzajúcich zmenu. Je samozrejmé, že ak ide o dosť veľkú zmenu, je potrebné, aby si nekonkurovala s normálnou podnikovou činnosťou. Môže byť napríklad realizovaná v priebehu nejakého obdobia útlmu. Na druhej strane, ak ide o problém, ktorý má závažný význam pre prežitie organizácie, musí dôjsť k okamžitej realizácii zmeny.

Rozsah

- znamená výber vhodnej škály či záberu zmien.

Rozsah zmeny závisí na stratégii. Zmena môže byť zavedená v celej organizácii a stať sa skutočnosťou v priebehu krátkej doby. Alebo môže byť zavedená postupne, od jednej úrovne k druhej, od jedného oddelenia k druhému. Stratégie úspešných zmien používali podľa odborníkov postupné kroky, ktoré limitovali rozsah, ale poskytovali spätnú väzbu pre každú nasledujúcu fázu realizácie zmeny.

d) Implementácia a stabilizácia

Implementácia zmeny znamená realizáciu a premenu vízie na realitu, ktoré vychádzajú z riadiacich nástrojov, plánov, rozpočtov, projektov, atď.

Ďalej je to zavedenie a uplatnenie produktu organizácie na trhu, jeho presadenie sa v boji s konkurenciou, nájdenie okruhu odberateľov,...

Zmena sa stáva trvalou súčasťou organizácie, jej produkčného programu.

e) Vyhodnotenie

Je v podstate vykonávané pomocou porovnávania výsledkov (prínosov) s cieľom programu organizačných zmien. Je len veľmi ťažké hodnotiť efektívnosť väčšiny snáh o zmenu. Ale je dôležité vedieť, v akých výsledkoch sa zmena prejavila z hľadiska postojov, produktivity a správania.

Medzi tri kritériá používané pri vyhodnocovaní programov organizačných zmien patria :

- *vnútorné kritériá,*
- *vonkajšie kritériá a*
- *reakcie účastníkov.*

Vnútorné kritériá

- sú priamo spojené s východiskami programu. Mala napríklad sociotechnická zmena za následok vyššiu frekvenciu výmeny pracovných informácií medzi zamestnancami alebo poučili sa zamestnanci na seminári o obohacovaní práce o kľúčových aspektoch danej práce?

Vonkajšie kritériá

- sa vzťahujú k efektívnosti zamestnancov pred zmenami a po ich realizácii. Medzi možné vonkajšie kritériá patrí vyšší počet jednotiek práce vyrobených za hodinu, väčší objem predaja a lepšia kvalita práce.

Kritériá založené na reakciách účastníkov

- sa pokúšajú určiť, ako zmýšľajú o zmene tí jednotlivci, ktorých sa táto zmena určitým spôsobom dotkla.

2. FAKTORY MANAŽMENTU ZMENY

- a) *vonkajšie a vnútorné*
- b) *zistenie a určenie potreby zmeny*
- c) *Rozpoznanie potreby zmeny*
- d) *Diagnóza problémových oblastí*
- e) *Rozpoznanie obmedzujúcich podmienok*
- f) *Komunikácia*
- g) *Prezentácia, podpora*
- h) *Prekonávanie prekážok*
- i) *Alternatívne metódy zmeny*
- j) *Výber metódy realizácie zmeny*
- k) *uznanie*

Vytypovanie zmeny je prvým a základným problémom začatia procesu zmeny. V tomto štádiu je hľadanie odpovede na otázku, či a ako veľmi je zmena potrebná

a nutná, či sa organizácia alebo jej časť nezaobíde bez zmeny. Touto problematikou by sa mali zaoberať všetci pracovníci firmy, i keď je evidentné, že rozhodujúca úloha v tomto smere prináleží manažmentu, zvlášť vrcholovému, lebo rad závažných zmien je nástrojom realizácie strategických zámerov organizácie

Cestu dosiahnutia prosperity treba prispôbiť v orientácii na úspory, hospodárnosť, finančné možnosti podniku, jeho postavenie na svetovom či domácom trhu, znižovanie nákladov. Pre toto nasmerovanie zmien existujú v organizácii výkonné nástroje merania v podobe rozpočtov, kalkulácií, účtovníctva.

Obsahové zameranie zmien musíme smerovať do oblasti produkcie, jej inovácie s cieľom posilňovať rozsah realizovanej zmeny a zvýšenia produkcie (teda „peniaze ušetriť, ale vyrobiť“). Manažérska filozofia je založená na znižovaní nákladov pre zvyšovanie objemu realizovanej produkcie.

V každom systéme existuje prinajmenšom jedna prekážka v úsilí zameranom na zvyšovanie realizovanej produkcie. Kľúčom je zvládnutie prechodu teóriou prekážok, úzkych ciest a obmedzení s cieľom posilnenia a súčasne zvyšovania ziskov.

Iniciatíve zmien treba obvyklé dôvody prispôbiť v nasledujúcich skutočnostiach:

- predmet zmeny je vyvolaný ako dôsledok strategických zámerov organizácie a prejavuje sa v podobe :
 - úloh stanovených v plánoch,
 - tematických zlepšovacích úloh;
- zmena je dôsledkom riešenia nežiaducej situácie (vyplýva z monitorovanej situácie na trhu, potrieb zákazníkov, zistenia nedostatkov prevádzkovej základne a pod.);
- zmena je výsledkom spontánnych zlepšovateľských aktivít.

Všetky tri prístupy majú svoje praktické uplatnenie, priorita medzi nimi by však mala prislúchať programovým zmenám iniciovaným manažmentom organizácie.

Informácie pomáhajú manažérom pochopiť veľkosť faktorov zmeny. Najdôležitejšie informácie poskytujú firemné predbežné, priebežné a taktiež spätno - väzobné kontrolné údaje. Je evidentné, že na proces zmeny je možné pozeráť sa ako na súčasť kontrolnej funkcie, najmä v tom v prípade, kedy ide o požiadavku urobiť kroky smerujúce k náprave. Popisy finančnej situácie, údaje kontroly kvality, rozpočet a informácie o výrobných nákladoch sú dôležitými prostriedkami, pomocou ktorých je možné odhaliť ako vonkajšie, tak vnútorné faktory. Klesajúci zisk a podiel na trhu sú hmatateľné znaky toho, že sa zhoršuje konkurencieschopnosť firmy a že je treba vykonať zmeny. (Špirálovite rastúce náklady môžu byť napr. príznakom roho, že manažment nemocnice nepracuje efektívne).

Stupeň a rozsah týchto pozorovaných zmien v štruktúre a správaní sa, závisí na veľkosti technologickej zmeny. Je samozrejmé, že zavedenie novej ofsetovej tlače nespôsobí veľké dislokácie a zmeny, ale zavedenie robotov do výrobného procesu, o ktorého tempe rozhodla ľudská pracovná sila, bude znamenať mnohé z týchto zmien.

1. Predtým ako sú podniknuté potrebné kroky, je treba za účelom rozpoznania problémov samotného, analyzovať jeho symptómy. Pokiaľ je problém všetkým pozorovateľom úplne jasný, sú pre túto fázu najdôležitejšie skúsenosti a správne úsudky. Manažéri sa však často na povahe problému nemôžu zhodnúť.

Jednou z metód diagnostikovania problémov je prieskum názorov zamestnancov. Tieto prieskumy umožňujú respondentom hodnotiť manažment, plat a záležitosti odmeňovania, pracovné podmienky, vybavenie a iné záležitosti týkajúce sa práce. Pri takomto prieskume je teda treba zhromaždiť (obyčajne pomocou dotazníkov) od členov organizácie, detailne ich analyzovať a o výsledkoch informovať členov organizácie. Cieľom prieskumu je presne vymedziť problém alebo problémy tak, ako ich vnímajú členovia organizácie.

Voľba metódy zmeny je založená na diagnóze problému. Ale táto voľba je ovplyvňovaná i určitými podmienkami, ktoré v tej dobe existujú. Výsledok snahy manažmentu o zmenu ovplyvňujú tri faktory. Je možné ich zovšeobecniť, aby pokryli celú šírku snáh o organizačnú zmenu, nech už sa týka štruktúry, správania alebo technológie.

Sú to :

- atmosféra odvíjajúca sa od spôsobu vedenia ľudí,
- formálna organizácia a
- organizačná kultúra.

Komunikácia musí viesť k dôvere v zmenu. Pomocou komunikácie presvedčame zamestnancov o nutnosti zmeny, potrebe, zlepšení súčasného stavu v organizácii. Komunikáciu budujeme na pozitívnych príkladoch a na rovnosti medzi slovami a skutkami. Presvedčaním si manažér získava podporu pre realizáciu zmeny.

Podpora znamená vytváranie zodpovedajúcich podmienok, morálne a praktické povzbudzovanie pracovníkov, ktorí realizujú zmenu, vcítenie sa do problému procesu zmeny, správne vnímanie zmeny, vzájomná dôvera.

Ďalej sa veľmi cenia rady pri prekonávaní prekážok, definícii rolí, právomocí a zodpovedností.

Voľba konkrétnej metódy zmeny závisí na povahe problému diagnostikovaného manažmentom. Manažment musí určiť, ktorá alternatíva s najväčšou pravdepodobnosťou povedie k požadovanému výsledku. Diagnóza problému znamená špecifikáciu výsledkov, ktoré manažment od zmeny očakáva. Metódy sú klasifikované podľa toho, na čo zamerajú svoju hlavnú pozornosť, na štruktúru, na ľudí alebo na technológiu. Táto klasifikácia metód organizačných zmien v žiadnom prípade neznamená, že medzi týmito tromi typmi metód existuje jasná hranica. Naopak vzájomný vzťah štruktúry, ľudí a technológie je nevyhnutné uznávať a predpokladať. Väčšina literatúry o organizačných zmenách poukazuje na to, že nestačí zmeniť len štruktúru (napr. vytváranie pracovných úloh a pracovných miest), len ľudí (napr. výcvik senzitivity) alebo len technológie (napr. zavedenie nového zariadenia a nových počítačov).

Výber stratégie pre realizáciu určitej metódy zmeny má svoj dopad na konečný výsledok. Odborníci analyzujú mnoho zmien organizácie, aby určili vzťah rôznych stratégií zmeny k relatívnej úspešnosti zmeny samej. Rozoznávajú tri prístupy tvoriace akési kontinuum s jednostrannou právomocou na jednom konci a delegovanou právomocou na konci druhom. Uprostred kontinua sú prístupy, ktoré sa nazývajú dispozičná právomoc.

Prístupy opierajúce sa o jednostrannú právomoc

- môžu získavať formy akéhosi nariadenia zo strany vrcholového manažmentu, ktorý popisuje zmenu a zodpovednosť podriadených za ich realizáciu.

Prístupy opierajúce sa o dispozičnú právomoc

- zapájajú skupiny z nižších úrovní buď do procesu definovania problému a jeho možných riešení, alebo do procesu definovania riešení až potom, ako vyššie postavený manažment definoval problém. V každom prípade tento proces zapája talenty a pohľady všetkých členov na všetkých úrovniach.

Prístup opierajúci sa o delegovanú právomoc

- prenáša v plnej miere právomoci na podriadené skupiny. Skupina je v konečnom dôsledku zodpovedá za analýzu problému a navrhnuté riešenie. Podľa Geinera patria medzi relatívne úspešnejšie prípady organizačných zmien tie, ktoré sa skôr priblížili prístupom opierajúcim sa o dispozičnú právomoc.

Na záver procesu zmeny nachádza uplatnenie uznanie. Uznanie uplatníme pri snahe o stabilizáciu zmeny a odstránenie prekážok. Posilňuje sa vedomie dôležitosti.

Záver

Pre zmeny je typická ich trvalosť. Pracovné miesta sa trvalo menia a ľudia musia trvalo meniť svoje plány s ohľadom na ponuku nových pracovných príležitostí. V dnešnej dobe musí byť človek neustále pripravený zmeniť pracovnú pozíciu alebo pracovné miesto. Byť pripravený riadiť si svoju kariéru a jej vývoj je lepšie, ako čakať, že organizácia vždy ponúkne novú pracovnú príležitosť. Výhody pracovnej príležitosti získame len trvalým vzdelávaním sa, nadstavbovými kurzami v školách a univerzitách, ktoré rozvíjajú vedomosti. Vedť vzdelanie je to najcennejšie, čo nám spoločnosť môže poskytnúť a čo môžeme pre seba urobiť.

Je dôležité, aby sme sa naučili prijímať zmeny na pracovisku pozitívne, pretože sa stali neodmysliteľnou súčasťou nášho života. Neznamená to však, aby sme prijímali akékoľvek zmeny. Naučme sa vyjadriť svoj názor, ak plánovaná zmena je nevhodná. V tomto prípade je treba preukázať aj tvorivosť svojej osoby a navrhneme alternatívne riešenie. Inak by sme sa stali pasívnym kritikom a odporcom akýchkoľvek zmien.

Ak sme presvedčení o tom, že pripravovaná zmena je prínosom pre organizáciu, potom ju všemožne podporujeme.

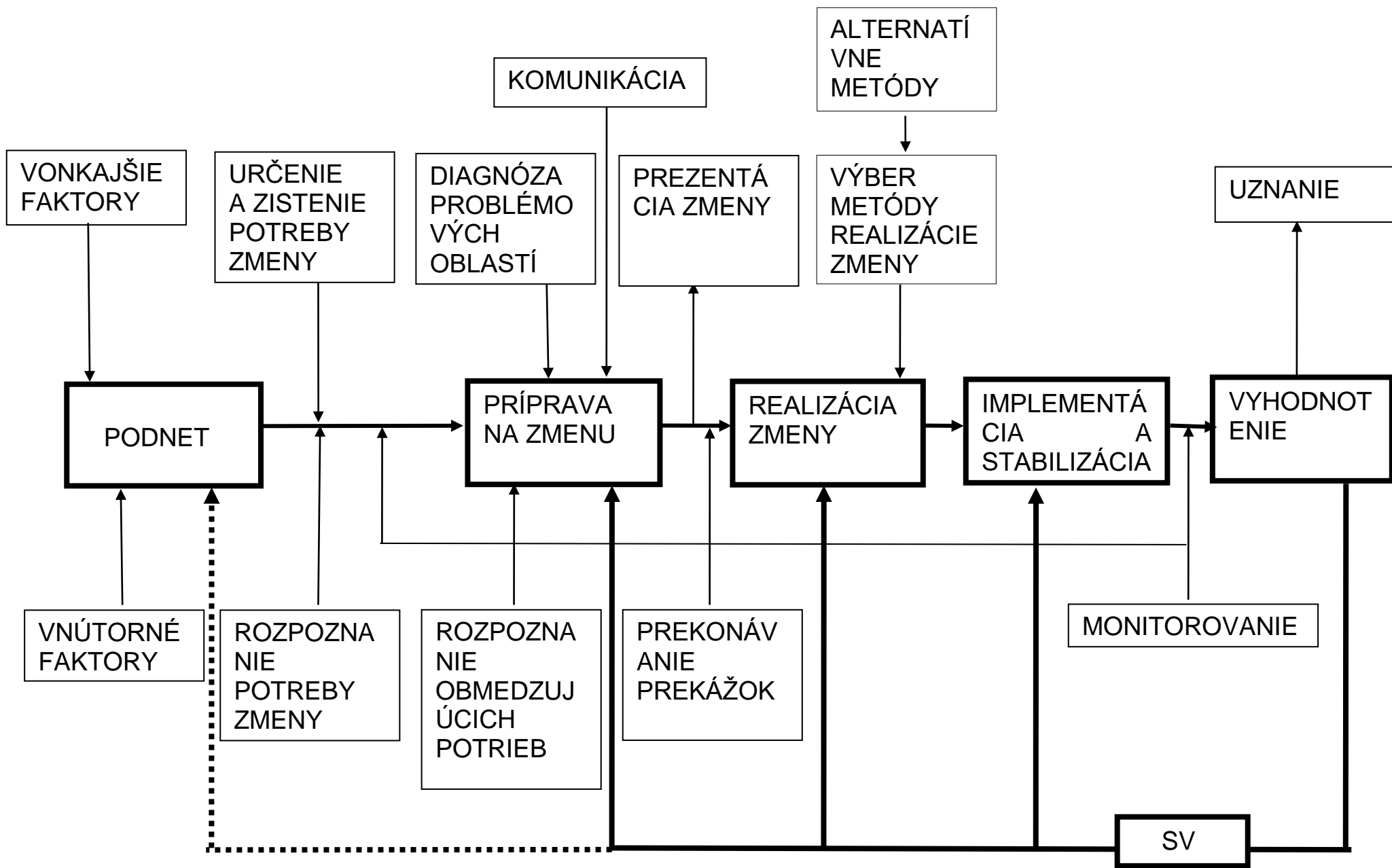
Zmeny, ktoré organizácie realizujú ako reakciu na dynamické prostredie, môžu byť do značnej miery aj stresujúce. Ak ich správne pochopíme a vezmeme si ich za svoje, môžeme z tejto negatívnej stránky urobiť pre seba výhodu.

So zavádzanými novými technológiami, technikou, robotizáciou, počítačovými systémami sa naučme žiť a berme ich ako nevyhnutnú súčasť nášho života. Naučme sa ich čo najskôr ovládať a využívať pre vlastný prospech, aby nám priniesli úžitok a nie stres z ich neovládania. Len takto budeme postupovať na ceste životom v súlade so spoločenským vývojom.

LITERATÚRA

- 1 ARMSTRONG, M. : *Riadenie ľudských zdrojov*. Praha, Grada Publishin, 2002.
- 2 CRAINER, S. : *Moderný manažment, základné myšlienkové smery*. Praha, Management press, 2000.

- 3 DONELLY, J.H. Jr., - GIBSON, J.,L., - IVANCEVICH, J., M., : *Management*. Praha Publishing, 1995.
- 4 DRECKER, P. : *The Practice of Management*. New York, Harper a Row, 1954.
- 5 DROPPA, M. – MIKUŠ, P. – LYSÁ, Ľ. : *Manažment zmien*. Ružomberok, KU, Pedagogická fakulty, 2004.
- 6 HUSSEY, D. E. : *How to Manage Organizatrion Change*. Kogan Page, London, 1995.
- 7 HUSSEY, D. E. : *Strategic management*. Theory and Practice. Thir Edition. Pergamon, Oxford 1994.
- 8 KOONTZ, H. – WEIHRICH, H. : *Management*. Victoria Publishing. Praha,1993.
- 9 KORZENIOWSKI, L.: *Menedzment podstawy zarzadzania*. European association for securite, Krakow, 2003.
- 10 KOTLER, P. : *Marketing management*. Praha, Victoria Publishing, 1995.
- 11 LYSÁ,Ľ- PRUŽINSKÝ,M.- DROPPA,M. :*Multikulturálny manažment a jeho miesto v systéme vzdelávania manažérov*. 6.medzinárodná vedecká konferencia, FMV EU Bratislava 1.-2.12.2005.
- 12 MAJTÁN, M. : *Manažment*. Sprint Bratislava, 2003.
- 13 MIHALČOVÁ B.-BOSÁKOVÁ M.-OLEXOVÁ C.: *Vybrané kapitoly z organizácie manažérskej práce*. Bratislava. Ekonóm, 2003.
- 14 MIKUŠ, P. – DROPPA, M. : *Manažment inováčnej zmeny*. Ružomberok, KU, Pedagogická fakulty, 2005.
- 15 MINTZBERG, H. : *CraftingStrategy*. Harvard Businnes Review,1987.
- 16 OBERUĆ. J. : *Osobnosť vojenského manažéra*. In. SAMO č.2/2000, Bratislava, MO SR, s 2 – 15.
- 17 PASCALE, R. T. : *Managing on the Edge*. How the Smartest companies Use Conflict to Stay Ahead. Smon and Schuster, New York, 1990.
- 18 ROBBINS, S. P. - COULTER M., : *Management*. Praha Publishing, 2004.
- 19 SLÁVIK, Š. : *Riadenia zmien*. Bratislava, Ekonóm, 2000.
- 20 TAYLOR, F. W. : *The Principles of Scientific Management*. New York, Harper a Row, 1913.



PŘEŽIJE PRINCIP SOLIDARITY V EVROPSKÉ INTEGRACI?

Integrační proces může úspěšně čelit indoktrinaci globalizovaného světa radikálním liberalismem

V červnu 2005 byla široká evropská veřejnost zemí Evropské unie vyzvána k diskusi, která by měla přispět k formování představ o tom, kam by měla evropská integrace v budoucnu směřovat. Toto období reflexe by mělo být skutečně využito ke střízlivému, neemocionálnímu vyhodnocení všeho, čeho se díky úsilí členských zemí podařilo dosáhnout, a nalezení východisek pro další rozvoj. Je toho zapotřebí i proto, že v prvních měsících, které následovaly po odmítnutí Evropské ústavy ve dvou zakládajících členských zemích dnešní Evropské unie, se objevila řada kritiků, kteří využili nastalou situaci ke komplexnímu hanobení více než padesát let poměrně úspěšně probíhajícího evropského integračního procesu který však mimo jiné dokázal být účinnou bariérou proti silám globálního kapitalismu.

Suverenita národních států sice také představuje nepříjemné omezení moci a síly globálního kapitalismu, zřejmě však nedostatečně účinnou. Cílem globálního kapitalismu není zánik národních států, ale jejich zásadní proměna z institucí tvořících pravidla hry v instituce, kterým pravidla hry vnucují transnacionální korporace. Národní státy mají tato pravidla akceptovat, na svém území monitorovat a případně sankcionovat jejich neplnění. Takto zúžená role národních států jistě není cílem, k němuž by moderní společnost měla směřovat.

Evropská unie ve své současné podobě není „výsledkem tužeb vyvolené elitní avantgardy“, jak se veřejnosti snaží namluvit část představitelů liberalistické ekonomie, ale je výsledkem intenzivních střetů různých koncepcí, které v konkrétních historických podmínkách získávaly převahu. Díky tomu, že byly trvale přitažlivé nejen pro „politické elity“, ale především pro občany, kteří se s nimi ztotožnili, mohlo dojít k postupnému rozšíření integračního procesu na celý kontinent. Není náhodou, že odlišné integrační modely buď zcela zanikly (Rada vzájemné hospodářské pomoci) nebo výrazně zredukovaly počet svých členů (Evropské sdružení volného obchodu) či se staly „přípravkou“ na vstup do Evropské unie (Středoevropská dohoda o volném obchodu).

Dnešní podoba Evropské unie je zcela objektivně podmíněna různorodostí svých členů, lišících se svou historií, tradicemi a prioritami. Nelze ji proto srovnávat se Spojenými státy americkými, které vznikly v jiné historické epoše a za zcela jiných podmínek. Nemůže mít ani podobu nějaké „Organizace evropských států“, fungující na principu mezivládní spolupráce bez jakéhokoliv nadstátního charakteru. Existují totiž hodnoty, které jsou pro Evropany společné a které lze nadstátní spoluprací lépe prosadit. Je to především mírová koexistence demokracií založená na solidaritě bohatších s chudšími. Kdyby Evropská unie nezískala v minulosti svou dnešní podobu, nedávala by potenciálním uchazečům o vstup žádnou perspektivu. Je třeba jasně vnímat, že podpora rozšiřování demokratizačního procesu do všech koutů Evropy (a to nejen v devadesátých letech či dnes, ale i v osmdesátých letech v souvislosti s přijetím Řecka, Španělska či Portugalska), je zásluhou právě nadstátního charakteru tohoto ojedinělého integračního útvaru. Evropská unie svou solidaristickou politikou radikálně přispěla k šíření demokracie napříč kontinentem. V tomto smyslu má řadu úkolů ještě před sebou. Jakým právem bychom chtěli naděje spojované se vstupem do nadstátní Unie v budoucnu odepřít další desítky evropských zemí, které z mnoha historicky podmíněných příčin ve svém vývoji zaostávají? Jen sobeckost a krátká paměť nemohou ospravedlnovat touhu po rozrušení současné, nadstátní podoby Evropské unie a její přeměnu v mezistátní organizaci, která by možná mohla být alternativou v situaci, kdy její členové budou rovnoměrně rozvinutí a úkol hospodářské a sociální koheze nebude na pořadu dne. Organizace států založená na mezivládních smlouvách může docela dobře fungovat v obdobích míru a ekonomické prosperity. Skutečnost, že je založena na vzájemné výhodnosti, nikoli na solidaritě, má za následek riziko, že se v případě vážnějších vnějších či vnitřních tlaků snadno rozpadne. Nejistota takové spolupráce vede státy k tomu, aby se raději spoléhaly samy na sebe a snižovaly vzájemnou závislost na minimum. V globální soutěži však budou o to zranitelnější. Indoktrinace globalizovaného světa radikálním liberalismem ve smyslu absolutizace svobody bez protiváhy odpovědnosti je však nebezpečná. Integrační proces však poskytuje východisko: kompetencemi vybavená nadstátní struktura omezí hrozbu globálního kapitalismu.

Není pochyb o tom, proč se i česká liberalisticky orientovaná vláda v první polovině devadesátých let rozhodla jít cestou nadstátní spolupráce podpisem asociační smlouvy s Evropskou unií, která jí zaručovala vyústění celého procesu v plnohodnotné členství. V té době se „omezování lidské svobody a zbytečného přistřihování všeho na jednu míru“ nikdo z našich liberálních ekonomů a politiků neobával. Dnes, kdy již sklízíme řadu výhod plynoucích z našeho členství v Unii, se mnozí z nich tváří jako její povolání reformátoři. Odmítnutí Ústavy ve dvou zemích Unie je však pouze úkrokem stranou, nikoli jejím kompletním popřením.

Vnáší Evropská ústava do integračního procesu nadměrnou unifikaci, přeregulovanost a centralizační tendence?

Hlavním přínosem dokumentu, jehož výsledná podoba je kompromisem, na němž se podíleli politikové všech současných členských zemí, je zpřehlednění a utřídění evropské legislativy. Nepřehledná soustava smluv je nahrazena jedním komplexním právním dokumentem.



Nadměrné centralizaci a regulaci výkonu integračních aktivit účinně zabraňuje aplikace dvou principů – subsidiarity a proporcionality. **Princíp subsidiarity** zaručuje, že si jednotlivé evropské instituce nebudou přisvojovat pravomoci, jejichž výkon je efektivněji realizovatelný

na úrovni nižší. **Princip proporcionaliy** brání nadměrné unifikaci a regulaci, které by vybočovaly z rámce daného integračními cíli.

VÝKON SVĚŘENÝCH PRAVOMOCÍ SE ŘÍDÍ ZÁSADAMI
SUBSIDIARITY A PROPORCIONALITY

<p><u>SUBSIDIARITA</u></p> <p>Unie jedná v oblastech, které nespádají do její výlučné pravomoci, jen do té míry, pokud zamýšlených cílů nelze uspokojivě dosáhnout na nižších úrovních řízení.</p>	<p>■ <u>PROPORCIONALITA</u></p> <p>Obsah ani forma činnosti Unie nepřekročí rámec toho, co je nezbytné pro dosažení cílů Ústavy.</p>
---	---

Podle **zásady loajální spolupráce** se Evropská unie a členské státy navzájem nejen respektují, ale také si při plnění úkolů vyplývajících z ústavní smlouvy pomáhají.

NEJNALÉHAVĚJŠÍ ÚKOLY INTEGRAČNÍHO PROCESU

- reforma hospodářského a sociálního modelu
- realizace politiky schopné čelit obavám ze ztráty národní identity



Skloubit solidaristickou tradici občanského státu,
největšího výtoku 20. století,

s možností konkurence v globálním světě,
největší výzvou přelomu století 20. a 21.

S pozastavením ratifikačního procesu Evropské ústavy skutečně nedošlo ke „zhroucení velmi křehkého domečku z karet, stavěného bez solidních základů a bez účasti těch, kdo v něm měli bydlet“ (V. Klaus, 2005). Došlo jen ke zpomalení vývoje tak, jak se v minulosti stalo již vícekrát. Stačí připomenout projekty Evropského obranného společenství a Evropského politického společenství z padesátých let, které si hledaly způsob a formu svého uvedení do života celé čtyři desítky let. Tato zdržení jsou kontraproduktivní, byť přirozeně vznikající. A je proto třeba vytvořit dostatečný časový prostor, ve kterém by byly sporné otázky diskutovány, argumenty obou stran konfrontovány a hledal se takový model nadstátní integrace založený na solidaristické tradici, který splní integrační cíle co nejlépe.

Literatura:

Klvačová, E.: Kultivace institucionálního rámce jako základní přínos vstupu České republiky do Evropské unie. In: Politická ekonomie č. 2/2003.

Smlouva o Ústavě pro Evropu. Evropská společenství, Úřad pro úřední tisky ES 2005. ISBN 92-8243108-8.

Kol.: Krach evropské ústavy. CEP Praha 2005.

Bednář, M.: Evropská tyranie. CEP Praha, 2005.

Klaus, V.: Využijme „období reflexe“ pro vymezení jiné Evropské unie. CEP – Newsletter, mimořádné vydání, léto 2005.

Janáčková, S.: Svazující integrace. CEP Praha, 2005.

Kontaktní adresa:

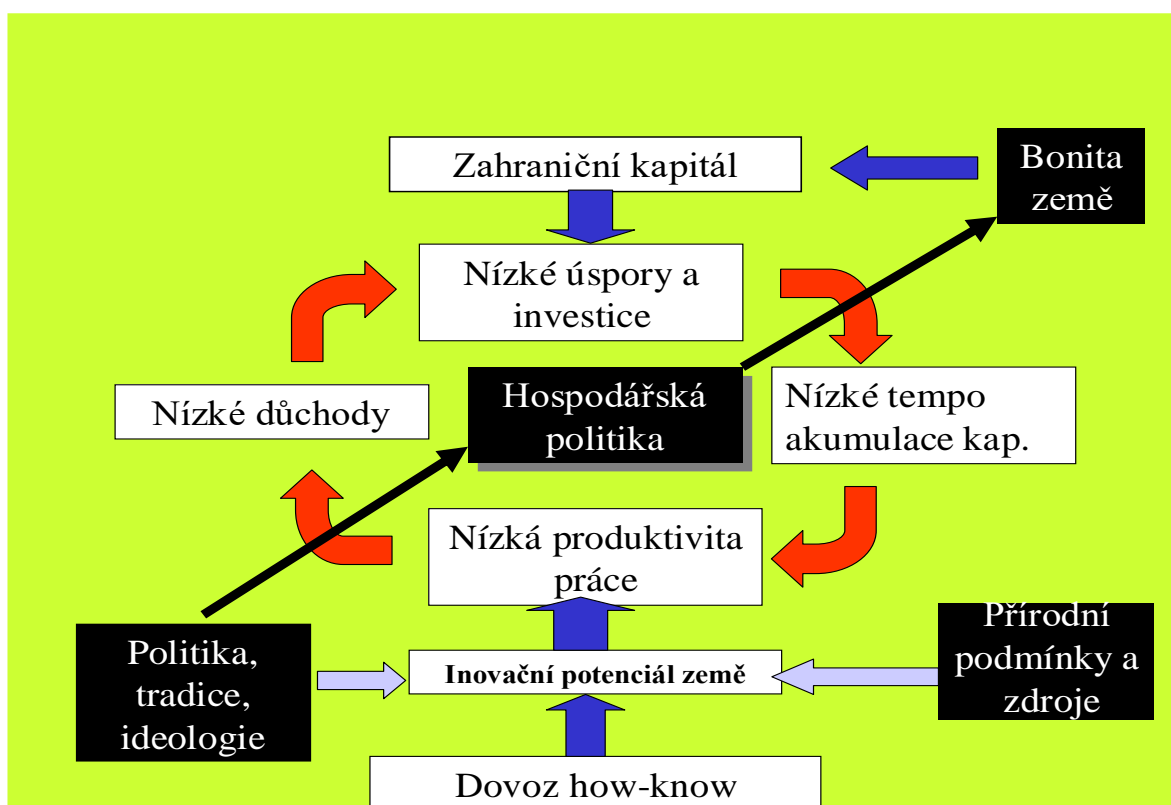
Ing. Boris Navrátil, CSc.
Ekonomická fakulta
VŠB-Technická univerzita v Ostravě
Sokolská 33, 701 21 Ostrava 1
tel.: +420-596992250
fax.: +420596110026
e-mail: Boris.Navratil@vsb.cz

INTERPRETACE PROBLÉMU BLUDNÉHO KRUHU CHUDOBY

Úvod

V této stati navazuji na diskusi, která k problematice bludného kruhu chudoby proběhla na posledním jednání konference „Medzinárodné vzťahy 2004“. Domnívám se, že mnohé zůstalo nedořečeno. V presentované stati se pokusím podat problematiku bludného kruhu chudoby a možnosti jeho rozetnutí a odstartování spirály růstu, tak jak ji podávám na svých přednáškách a to pomocí schématu, které se snaží zachytit všechny podstatné souvislosti.

1 Schéma bludného kruhu chudoby a jeho rozetnutí.



Na obrázku je znázorněn bludný kruh chudoby a současně předpoklady k jeho rozetnutí. Výchozími podmínkami jsou přírodní podmínky a zdroje, dále lidské zdroje, které společně s úrovní využívaných technologií představují inovační potenciál dané ekonomiky, dále politika tradice a ideologie a konečně hospodářská politika, která vytváří podmínky pro tvorbu kapitálu.

Schéma na obrázku naznačuje, že k přeměně bludného kruhu chudoby ve spirálu rozvoje je nutné uskutečnit současně opatření jak na straně investic, kdy je třeba přilákat zahraniční investory tak na straně produktivity práce, kdy je třeba zabezpečit potřebný růst kvalifikace

pracovních sil tedy kultivovat inovační potenciál země, což je možné rovněž za spolupráce se zahraničím (dovozem how-know).

Pro příchod cizího kapitálu do země hraje rozhodující roli bonita země, tedy její důvěryhodnost, která je ovlivněna především její hospodářskou politikou a politickou stabilitou. Ty pak souvisí především s ideologií, tradicemi a civilizační úrovní obyvatelstva. Tato diagonála (ve směru šipek) zahrnuje faktory, které zásadním způsobem ovlivňují rozetnutí bludného kruhu chudoby. Faktorem která modifikuje uplatňování hospodářské politiky jsou výchozí přírodní podmínky, které je nutno respektovat, respektive z nich vycházet.

1.1 Role politiky, ideologie a tradic

K tomu, aby zahraniční investoři byli ochotni investovat do dané země, musí daná země dosahovat příznivého hodnocení bonity.²⁴⁴ To zahrnuje nejen ekonomické ukazatele země, jako růst, zahraniční obchod schopnost splácet dluhy, ale i politickou stabilitu a důvěryhodnost hospodářské politiky. Právě hospodářská politika země, její stabilita je zárukou, že se podmínky v dané zemi prudce nezmění a pro zahraniční investory nevytvoří nepříznivou situaci. Jedním z momentů hospodářské politiky je schopnost dodržovat smlouvy a vytvářet standardní podmínky pro investory a zahraniční obchod.²⁴⁵

Schopnost vytvořit a prosadit dlouhodobě stabilní hospodářskou politiku je dána úrovní místní politické elity, převládající ideologií a tradicemi. V řadě zejména afrických zemí pak je tato situace ještě modifikována faktem, že státní útvary, které v Africe převládají nemají charakter států, které prošly genetickým vývojem, ale jedná se mnohdy o umělé útvary, které jejich obyvatelstvo není ochotno akceptovat. To je zdrojem napětí a vnitřních konfliktů a válek. Státy nefungují. V této souvislosti se hovoří o kategorii rozpadajících se států.

Dalším specifikem, které může významně ovlivnit hospodářskou politiku země je **náboženství**. Není jistě náhodou, že většina zemí, kde převládá islám má značné hospodářské problémy. Jako zásadní problém u těchto zemí je spatřován v tom, že nedošlo k oddělení světské moci (světského práva) od moci církevní (církevního práva). Tím se vytváří nejen složité podmínky při styku islámského a neislámského světa, ale ekonomika se často dostává pod silný ideologický vliv (obdobně jako tomu bylo a bohužel i ještě je u zemí hlásících se ke komunistické ideologii). Tendence k ideologicky motivované autarkii, která se u těchto zemí silně projevuje představuje silnou bariéru jejich ekonomického rozvoje.

Vývoj v řadě nově industrializovaných zemích (např. Jižní Korea, Tajwan, Chile) ukazuje, že úspěšný ekonomický rozvoj **nezávisí na formě vlády**. Mlčky se totiž předpokládá, že pouze pluralitní demokracie vytváří podmínky pro ekonomický rozvoj. Ukazuje se však, že rozhodující je dlouhodobost hospodářské politiky, dlouhodobost podmínek pro podnikání a nikoliv forma vlády. Teprve dosažení vyšší životní úrovně vytváří podmínky pro vzestup osobní angažovanosti občanů a umožňuje. Ukazuje se, že autokratické režimy jsou schopny vytvořit výhodnější podmínky pro rozvoj. Naopak slabé demokracie například v zemích Latinské Ameriky nejsou často schopny zajistit stabilitu ekonomických podmínek. V této souvislosti se hovoří o „*korejské*“, respektive „*argentinské ceně za rozvoj*“.

Pochopitelně politika a ideologie silně ovlivňují inovační potenciál země. Ovlivňují především školství a možnost kultivace inovačního potenciálu, ovlivňují postavení žen, ale

²⁴⁴ Bonitu hodnotí specializované mezinárodní organizace např. Standard's Poor.

²⁴⁵ Standardní podmínky pro zahraniční investory a zahraniční obchod jsou obsaženy v takzvaných singapurských tématech jednání WTO a řada RZ není ochotna je akceptovat.

například tolerují dětskou nebo otrockou práci. Z druhé strany je inovační potenciál ovlivňován přírodními podmínkami. Ve stepích, pouštích či vysokých horách se jen obtížně vytváří podmínky pro rozvoj akceptovatelné vzdělanosti a kultury.

1.2 Role inovačního potenciálu a přírodních podmínek

Inovační potenciál zahrnuje lidské zdroje a používané technologie. Pro jeho kultivaci je nutné vytvořit předpoklady. Vlády RZ musí především dostat pod kontrolu populační vývoj a zdravotní stav obyvatelstva. K tomu vede nejen osvěta, ale především budování zdravotnických zařízení, všeobecný rozvoj hygienických sítí (kanalizace, vodovody), které by měly zabránit velkým epidemickým onemocněním. To vše vyžaduje zdroje, kterých se nedostává a úplné řešení problému však přináší až stabilní ekonomický růst.

Dále je nutné snížit negramotnost, poskytovat odbornou průpravu mládeži, podporu řemeslům, zemědělství a místnímu obchodu. Talentované jedince pak vysílat do hospodářsky vyspělých zemí a získat tak vlastní inteligenci. Všechno je nutno podporovat vznik středního podnikatelského stavu. Na těchto základech může pak obyvatelstvo lépe akceptovat i moderní technologie.

Země se nemůže rozvíjet bez skupin vlastníků a manažerů schopných podstupovat rizika, zakládat nové závody a přejímat nové technologie. To vyžaduje kultivaci podnikatelského prostředí, což je mnohdy v rozporu s předchozí tradicí a převládající ideologií.

V oblasti technologií mají RZ jistou výhodu v tom, že nemusí vynakládat náklady na výzkum a vývoj, že mohou kopírovat výrobky vyspělých zemí a využívat pokrokových technologií. Problém takovéto akceptace inovací však spočívá jednak ve schopnosti pracovníků zvládnout je po odborné úrovni, jednak je zvládnout, když jejich realizace vyžaduje podnikatelské a manažerské schopnosti.

Přírodní zdroje. Výchozím předpokladem ekonomického rozvoje je dostatek půdy a její odpovídající využití. Proto musí být zemědělci jednak motivováni, aby produkovali více než sami spotřebují (podpora trhu), jednak musí mít podmínky pro vlastní činnost (politická stabilita, pomoc státu eliminující nepřízeň klimatických podmínek aj.).

Nerostných surovin mají mnohé RZ velké bohatství. K jeho účinné exploataci je třeba velkých investic. Zde se země neobejdou bez zahraničních investic a know-how. Vzniká však nebezpečí jednostranné specializace zemí pouze na těžbu eventuelně vývoz polotovarů. Proto je nutné podporovat rozvoj navazujících odvětví.

1.3 Tvorba kapitálu.

Základním problémem rozvoje RZ je, jak už uvedeno dostatečná tvorba kapitálu, čili odkládání spotřeby formou úspor ve prospěch akumulace kapitálu. Problémem RZ je, že velikost jejich produktu se nachází na minimální existenční úrovni. Snížení důchodu určeného ke spotřebě ve prospěch úspor by bylo doprovázeno velkým strádáním. HVZ jsou schopny investovat až 20% národního důchodu, kdežto nejchudší agrární země jen 5%. Navíc se RZ nacházejí na nízké civilizační úrovni, což znamená nutnost budovat chybějící infrastrukturu (silnice, železnice, spoje, kanalizace, zavlažovací zařízení). Vedle toho je třeba podnikat plošná opatření proti nositelům různých nemocí atd. Tyto investice nepřinášejí okamžitý zisk a tudíž neposkytují zdroje pro další rozvoj, ale jsou jeho nezbytnou podmínkou. To nesmírně zatěžuje možnost nastartování ekonomického růstu.

Jedinou možností jak získat potřebné zdroje je jejich příliv kapitálu ze zahraničí ať už formou získání úvěrů nebo přímých investic (PZI). Problémem je, že **strategie "půjčování a investování"** může vést, při špatně zvoleném zaměření investic, k nedostatku zdrojů na splácení dluhů. K takové situaci ve světové ekonomice skutečně došlo v 80. letech XX.století, kdy propukla světová dlužnická krize.

2 Strategie rozvoje

Získání kapitálu samo o sobě ještě nepostačuje k úspěšnému rozvoji ekonomiky (jak ukazuje příklad řady RZ – producentů ropy, které ohromné prostředky, získané během ropných krizí v 70. letech „utopily“ v neúspěšných projektech a nesmyslných výdajích). Je nutné zvolit správnou strategii rozvoje struktury odvětví. Je nutno správně investovat. Při volbě strategie rozvoje, je nutné mít na zřeteli další aspekty rozvoje. Jsou jimi především:

- vztah industrializace a rozvoje zemědělství (strategie přednostní industrializace)
- vnitřní a vnější orientace ekonomiky (strategie dovozní substituce vs. strategie proexportní orientace)
- problém nadměrné specializace.

V podstatě se jedná o vhodné utváření odvětvové struktury ekonomiky, které musí vycházet na jedné straně z daných přírodních podmínek, na druhé straně by mělo vést k orientaci na ta odvětví, jež zemi v rámci specializace a tedy zapojení do mezinárodní dělby práce, přinesou maximální efekt.

Industrializace se jeví jako klíčový moment růstu. Problémem RZ je, že rozvoj průmyslu je možný i na úkor zemědělství, které se v dané zemi vyvinulo. Ukázalo se však, že **strategie přednostní industrializace** není schůdná. Mimo toho, že je industrializace kapitálově náročná, vedla k poklesu zemědělské produkce, k masové migraci obyvatel do měst, nedostatku potravin a tedy ke vzniku relativní přelidněnosti a hladu. Kam může vést přecenění industrializace na úkor rozvoje zemědělství ukazuje vývoj nejen zadlužených chudých zemí, ale i takových zemí jako je Rusko a v určitých obdobích i Čína a jejich problémy se zemědělstvím v období socializace ekonomiky.

Naopak vytvoření podmínek pro zvýšení produktivity práce v zemědělství vyžaduje méně kapitálu a může pohltit dostatek pracovních sil. Navíc, při vhodné motivaci dané fungující tržní infrastrukturou, nejen že lze zajistit dostatek potravin pro obyvatele i ve městech, ale poptávka zemědělců po spotřebních předmětech a potřebném nářadí a materiálech může vést k rozvoji vnitřního trhu. To dokazuje jednak případ Číny a rozvoj jejího zemědělství v rámci program "Čtyř modernizací", ale i Tchaj-wanu, Indonésie a Thajska. Ukazuje se tedy, že podmínkou úspěšné industrializace je vzestup produktivity práce v zemědělství.

Další významnou otázkou je, zda usilovat o **strategii dovozní substituce**, tj. rozvíjet domácí průmysl s tím, že se bude nahrazovat ve všem dovoz, nebo se zvolí strategie orientace na světové trhy, kdy se rozvíjí a podporují taková odvětví, kde může země uspět ve světové konkurenci a realizovat své komparativní výhody. Strategie dovozní substituce je chybná strategie. Vychází ze snahy snížit závislost země na HVZ (např. USA či bývalé koloniální metropoli). Chyba spočívá v tom, že investice, které si v daném případě země, resp. firma (obvykle státní) půjčí musí zaplatit, ale po naplnění domácího trhu nenachází produkce trh a firma nemá prostředky na splácení dluhu nehledě na to, že firma začne propouštět nadbytečné dělníky. Výsledkem takové strategie pak není vzestup ekonomiky země, ale vzestup zadluženosti a politická nestabilita.

Příklad jihoamerických zemí jako Argentiny a Brazílie, které uplatnily strategii dovozní substituce je varující. Tato politika totiž stojí na subvencích a vysokých clech, která odčerpávají zdroje pro rozvoj jiných odvětví, brzdí inovace a růst produktivity práce, což ve svých důsledcích vede k nízké úrovni národního důchodu. Navíc, tato orientace neumožňuje získat dostatečné zdroje na splacení přijatých úvěrů a vede k prohlubování zadluženosti země.

Na druhé straně příklad nově industrializovaných zemí v jihovýchodní Asii ukazuje na přínosy **strategie exportní orientace** na světové trhy. Tato strategie se opírá o udržování tržního měnového kursu, podporu exportu, podporu rozvoje soukromého podnikání a to za podmínek liberalizovaného obchodu. I když i tyto země v některých odvětvích prosazovaly protekcionářská opatření, byly celkově zaměřeny na světový trh. Pod ochranou cel, byla domácí odvětví rozvíjena tak, aby mohla po určité době produkovat výrobky prodejné na světových trzích.

Konečně posledním významným aspektem hledané rozvojové strategie je míra specializace, respektive míra diverzifikace ekonomiky. Ekonomický přínos ze specializace ekonomiky je značný, neboť dělba práce umožňuje obrovské zvýšení produkce množství a rozmanitosti produkce. Na druhé straně, jsou ve světě příklady zemí, jejichž specializace je extrémně vysoká, dosahuje takové úrovně, že se hovoří o monokultuře. Jedná se především o producenty primárních komodit, tj. nerostných a zemědělských surovin. Problém vysoké specializace RZ je rozpracován v **teorii „zbídačujícího růstu“**, která ukazuje, že země úzce specializovaná zvyšováním exportu dosáhne, při dané poptávce pouze snížení exportních cen a nikoliv potřebného růstu HDP. Vysoká závislost na produkci jedné komodity vydává ekonomiku všanc konjunkturálním cenovým výkyvům, vlivům počasí, ale i tlaku monopolních seskupení odběratelů. Je zřejmé, že takto specializovaná ekonomika je značně zranitelná.

Závěry

Nalezení cesty k prolomení bludného kruhu chudoby bude pro každou zemi individuální. Mnoho závisí na jejích přírodních podmínkách, rozsahu půdy a skladbě surovin. Další rozvoj závisí i na místních tradicích a i náboženství. Volba vhodné strategie rozvoje však především závisí na dvou faktorech. Především na **existenci tržní struktury**, tj. soukromém vlastnictví, existenci a ochraně místních a regionálních trhů a **na vnitřní politické stabilitě**, která může zajistit podmínky pro fungování této tržní struktury a zajistit podporu pro její další rozvoj. Jen za této situace, pak má vládní hospodářská politika, při zajištění přílivu vnějšího kapitálu a současné podpory rozvoje inovačního potenciálu šanci, že při vhodné volbě odvětvové struktury ekonomiky orientované na světový trh, prolomí onen bludný kruh a nastartuje spirálu rozvoje.

Ukazuje se, že většina neúspěšných pokusů o nastartování růstu je spojena právě s politickou nestabilitou jednotlivých zemí a to bez ohledu na formu vlády. Ve většině těchto zemí, pokud se dá hovořit o centrální vládě, se uplatňují jak autokratické a zkorumpované režimy ohrožované vnitřní opozicí, nebo nestabilní demokratické vlády. V těchto nestabilních zemích skomírá vnitřní trh a zahraniční kapitál není ochoten investovat. Navíc, eventuelní pomoc HVZ se ztrácí v rozsáhlé korupční síti, nebo je využita neefektivně (zbrojení, okázalé stavby aj). Nestabilita je spojena i s převládající ideologií ať už socialistickou nebo náboženskou např. islámem. Není zřejmě bez významu, že všechny RZ uplatňující přístupy centrálně plánované ekonomiky skončily ekonomickými problémy, hladem a často i občanskou válkou. Rovněž většina zemí, v nichž se prosazuje islám jako státní ideologie patří k zemím, které obtížně hledají cestu rozvoje.

Problémy bludného kruhu chudoby se vztahují obvykle jen k RZ. Avšak domnívám se, že jej lze zobecnit a vztáhnout je na všechny země, které se snaží dosáhnout ty vyspělejší země před nimi.

Literatura

1. NEZVAL, P. *Světová ekonomika, vybrané problémy*. Vyd. 4. Karviná: SU OPF, 2001, 151 stran, ISBN 80-7248-060-X.
2. NEZVAL, P. *Světová ekonomika*. Distanční studijní opora. Vyd.1. Karviná: SU OPF, 2005, 276 stran, ISBN 80-7248-318-811.
3. SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W.D. *Ekonomie*. Vyd. 1. Praha : Svoboda, 1991, ISBN 80-205-0192-4.
4. SEDLAČKO, M., DUDÁŠ, T., VILČÁK, P. *Svetová ekonomika. Praktikum I*. Vyd.1. Bratislava: Ekonom 2004, ISBN 80-225-1835-2.

Kontakt

Doc. Ing. Pavel Nezval, Ph.D
Slezská univerzita v Opavě
Obchodně podnikatelská fakulta Karviná
E-mail: nezval@slu.opf.cz

**MEDZINÁRODNÁ MIGRÁCIA V KONTEXTE NOVODOBÉHO
 ROZŠIROVANIA EURÓPSKEJ ÚNIE**

Úvod

Problematika medzinárodnej migrácie je v súčasnosti vysoko aktuálna a diskutovaná téma. Tento stav umocňujú čoraz intenzívnejšie sa prejavujúce procesy globalizácie a prehlbovania regionálnych disparít v dôsledku nerovnomernej dynamiky sociálno-ekonomického rozvoja a využívania ľudských, technologických a prírodných zdrojov.

Spomínané rozdiely v dynamike rozvoja potenciálnych aj reálnych možností sociálno-ekonomického rastu a efektívneho využívania dostupných zdrojov sa aj v dnešnej integrujúcej sa a globalizujúcej Európe javia ako závažné. Nedávno skončený proces rozširovania sa EÚ na 25 členských krajín... má v sebe zabudovaný spúšťací mechanizmus nového rozmeru vnútornej migrácie medzi krajinami EÚ.

Obavy a očakávania z rozšírenia EÚ a jeho vplyvu na vnútornú migráciu v rámci EÚ

Spomenutý proces mal v prvom rade priniesť výhody zo spojenia síl a z toho plynúcich synergických efektov. „Stará Európa“ dúfala vo vyriešenie demografickej krízy.







Tab. 1 Odhadovaný počet obyvateľov v krajinách európskej únie v mil. obyv.

roky	2005	2010	2015	2020	2025	2030	2035	2040	2045	2050
EU (25 countries)	458.5	464.1	467.3	469.3	470.1	469.4	467.0	463.0	457.3	449.8
EU (15 countries)	384.5	390.7	394.7	397.5	398.8	398.7	397.3	394.6	390.3	384.4
Euro-zone	310.2	315.1	317.9	319.4	319.7	318.9	317.1	314.3	310.0	304.4
Belgium	10.4	10.6	10.7	10.8	10.9	11.0	11.0	11.0	11.0	10.9
Czech Republic	10.2	10.1	10.0	9.9	9.8	9.7	9.5	9.3	9.1	8.9
Denmark	5.4	5.5	5.5	5.5	5.6	5.6	5.6	5.5	5.5	5.4
Germany	82.6	82.8	82.9	82.7	82.1	81.1	79.9	78.4	76.7	74.6
Estonia	1.3	1.3	1.3	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.1	1.1
Greece	11.1	11.3	11.4	11.4	11.4	11.3	11.2	11.1	10.9	10.6
Spain	42.9	44.6	45.3	45.6	45.6	45.4	45.1	44.6	43.9	42.8
France	60.2	61.5	62.6	63.6	64.4	65.1	65.7	66.0	65.9	65.7
Ireland	4.1	4.3	4.6	4.8	4.9	5.1	5.2	5.3	5.4	5.5
Italy	58.2	58.6	58.6	58.3	57.8	57.1	56.3	55.3	54.2	52.7
Cyprus	0.7	0.8	0.8	0.9	0.9	0.9	0.9	1.0	1.0	1.0
Latvia	2.3	2.2	2.2	2.1	2.1	2.0	2.0	1.9	1.9	1.9
Lithuania	3.4	3.3	3.3	3.2	3.1	3.1	3.0	3.0	2.9	2.9
Luxembourg	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
Hungary	10.1	10.0	9.8	9.7	9.6	9.5	9.4	9.2	9.1	8.9
Malta	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
Netherlands	16.3	16.7	17.0	17.2	17.4	17.6	17.7	17.6	17.5	17.4
Austria	8.1	8.3	8.4	8.4	8.5	8.5	8.5	8.4	8.3	8.2
Poland	38.1	37.8	37.4	37.1	36.8	36.5	36.1	35.4	34.5	33.7

Portugal	10.5	10.7	10.8	10.8	10.7	10.7	10.6	10.4	10.2	10.0
Slovenia	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	1.9	1.9
Slovakia	5.4	5.3	5.3	5.3	5.2	5.2	5.1	5.0	4.9	4.7
Finland	5.2	5.3	5.4	5.4	5.4	5.4	5.4	5.4	5.3	5.2
Sweden	9.0	9.2	9.4	9.6	9.8	9.9	10.0	10.1	10.1	10.2
United Kingdom	59.9	60.9	61.9	62.9	63.8	64.4	64.7	64.7	64.6	64.3

prameň: Eurostat [1]

Tab:2 Proporcie populácie v EÚ v %

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
	Proportion of population aged 0-14 years											
EU (25 countries)	18.6	18.5	18.3	18.0	17.8	17.6	17.4	17.2	17.0	16.7	16.5	16.4
EU (15 countries)	17.9	17.7	17.6	17.4	17.2	17.1	17.0	16.8	16.7	16.5	16.4	16.3
Euro-zone	17.6	17.4	17.2	17.0	16.8	16.6	16.5	16.3	16.2	16.1	16.0	15.8
	Proportion of population aged 15-24 years											
EU (25 countries)	14.3	14.0	13.8	13.7	13.5	13.3	13.2	13.1	12.9	12.9	12.8	12.7
EU (15 countries)	14.1	13.8	13.5	13.2	13.0	12.8	12.6	12.5	12.3	12.3	12.2	12.2
Euro-zone	14.3	14.0	13.6	13.4	13.1	12.9	12.7	12.6	12.4	12.3	12.2	12.1
	Proportion of population aged 25-49 years											
EU (25 countries)	36.1	36.3	36.6	36.9	37.0	37.0	36.9	36.9	36.8	36.6	36.6	36.5
EU (15 countries)	36.2	36.5	36.7	37.0	37.1	37.1	37.0	37.0	36.9	36.7	36.6	36.6
Euro-zone	36.2	36.5	36.8	37.1	37.3	37.3	37.3	37.2	37.1	37.1	37.0	37.0
	Proportion of population aged 50-64 years											
EU (25 countries)	16.6	16.5	16.5	16.4	16.6	16.8	17.0	17.2	17.4	17.6	17.8	17.9
EU (15 countries)	16.8	16.8	16.8	16.7	16.9	17.1	17.3	17.5	17.6	17.8	17.9	17.9
Euro-zone	17.2	17.1	17.1	16.9	17.0	17.2	17.4	17.5	17.6	17.7	17.8	17.9
	Proportion of population aged 65-79 years											
EU (25 countries)	11.0	11.1	11.2	11.4	11.6	11.9	12.1	12.3	12.3	12.4	12.4	12.5
EU (15 countries)	11.3	11.4	11.5	11.7	12.0	12.2	12.4	12.6	12.6	12.7	12.7	12.8
Euro-zone	11.2	11.3	11.5	11.7	12.0	12.3	12.6	12.8	12.9	12.9	13.0	13.0
	Proportion of population aged 80 years and more											
EU (25 countries)	3.5	3.5	3.6	3.6	3.6	3.5	3.4	3.4	3.6	3.8	3.9	4.0
EU (15 countries)	3.7	3.8	3.9	3.9	3.8	3.7	3.7	3.7	3.8	4.0	4.1	4.2
Euro-zone	3.6	3.7	3.8	3.8	3.7	3.7	3.6	3.6	3.8	3.9	4.1	4.2

prameň: Eurostat .[1]

z tabuliek vyplýva starnutie populácie s negatívnymi vyhlídkami do budúcnosti

závažný je najmä fakt, že 0-24 ročných obyvateľov je v rámci európskej 25 29.1 % ako zdroj potenciálneho rozvoja ekonomiky a sociálno-ekonomického rastu EÚ v budúcnosti

pričom v kategóriách nad 50 rokov je 34,4 % kategórie ktoré, v budúcnosti predstavujú potenciálne zaťaženie sociálnych systémov a penzijných systémov.

Z tabuľky 1 vyplýva fakt že rozšírenie EÚ neprinesie zvrátenie nepriaznivého vývoja pre Európu ako celok keďže desiatka novo prístupných štátov má v prognózovanom vývoji na 50 rokov horšie ukazovatele ako pôvodná európska 15. Avšak vnútorná migrácia v rámci EÚ môže poskytnúť určitým „lukratívnym“ štátom demografickú injekciu ale to len na úkor zdrojových krajín migrácie a teda v príčinnej závislosti s úpadkom zdrojových krajín a tým i zapríčineným zväčšovaním regionálnych rozdielov plynúcich z nerovnomerného sociálno-ekonomického rozvoja členských krajín EÚ. Takýto vývoj však nastane iba ak bude veľký nepomer medzi reálnou hodnotou produktu súčtu emigrantov a veľkosťou ich remitencií plynúcich počas ich pobytu v cieľovej krajine do zdrojovej krajiny.

Pri súčasnom demografickom vývoji V EÚ je vysoko aktuálna aj otázka vonkajšej migrácie, pretože tu existuje reálna potreba prílevu nových migrantov aj z mimo teritória Európy

Tak isto nádeje sa vkladali do zväčšenia rozlohy vnútorného trhu ako katalyzátora ekonomického rastu členských krajín novej Európskej Únie.

Avšak práve výrazné regionálne rozdiely v sociálno-ekonomickom rozvoji ako aj v celkovej životnej úrovni medzi starými a novými krajinami EÚ pôsobia ako katalyzátory vnútornej migrácie v rámci Európskej Únie.

Na spomenutý jav možno nazerať dvojakou optikou. Skutočnosť predpokladanej zvýšenej migrácie môže pozitívne ovplyvňovať nepriaznivú demografickú štruktúru cieľových krajín. a pri zavedení selektívneho prístupu uplatnením rôznych administratívno-ekonomických prekážok v manažovaní migrácie zo strany cieľových krajín to môže mať i pozitívny efekt na profesijnú štruktúru ekonomiky ako i na rast itelektuálneho kapitálu cieľovej ekonomiky.

V negatívnom svetle sa môže javiť vnútorná migrácia v kontexte ekonomickej recesie hlavných „ťahúňov“ Hospodárstva Európskej Únie ako celku napr. recesia v Nemecku ako i rast nezamestnanosti a spomalenie hospodárskeho rastu v ostatných ekonomikách starých členských štátov EÚ. V tomto prípade sa dostávajú k slovu obavy z akéhosi kradnutia pracovných miest v starých členských štátoch EU imigrantmi z nových členských štátov prípadne zo zvyšovania napätia systémov sociálneho zabezpečenia v cieľových krajinách. V rozpore s tým je však príklad Írska v ktorom práve odstránenie migračných bariér a tým spôsobená migračná vlna naštartovali nebyvalý sociálno-ekonomický rast a rozvoj.

V súčasnosti sa veľmi jasne hovorí o potrebe aktívneho manažmentu migrácie zo strany jednotlivých štátov. EÚ.

Otázkou však ostáva, či individualistické záujmy jednotlivých krajín nepovedú k odlevu intelektuálneho kapitálu z menej vyspelých krajín a jeho následnej akumulácii vo vyspelých krajinách čím sa výrazne naruší rovnováha v štruktúre pracovnej sily v menej rozvinutých regiónov a to bude multiplikatívne pôsobiť na zosilnenie úpadku menej rozvinutých krajín. následný pokles v ekonomickom raste a životnej úrovni v týchto regiónov výrazne zvýši regionálne rozdiely môže vyvolať sociálne napätie medzi „ bohatými a chudobnými“ krajinami EÚ a tým i ohroziť EÚ ako celok Isté je že pri nepremyslenom prístupe k otázkam migrácie môžeme opätovne očakávať vlnu vnútornej migrácie z menej rozvinutých do rozvinutých krajín. Vyššie načrtnutý scenár bude platiť až pri istých extrémnych hodnotách ale je dobre naň pamätať pri uplatňovaní zásad voľného pohybu osôb alebo jeho obmedzovaní. Je teda dobré riadiť vnútornú migráciu v rámci EÚ ako celku a to najmä

rovnomerným vytváraním rozvojových impulzov a ako ekonomických, vedeckých ale i ľudských. Ide teda o schopnosť Únie zmiernovať regionálne rozdiely v sociálno-ekonomickom rozvoji tak aby sa odstránili ekonomické motivátory vnútornej migrácie v rámci EÚ.

Pri hodnotení pozitív a negatív pôsobenia migračných procesov na zúčastnené ekonomiky je nevyhnutné prihliadať aj na profesijnú, vekovú, rodovú, a vzdelanostnú štruktúru migrantov. A ich spätnú väzbu na krajiny pôvodu.

Obavy a očakávania z rastu vnútornej migrácie v rámci rozšírenej európskej 25

Pri skúmaní pozitív a negatív rozšírenia Európskej Únie a z toho vyplývajúceho nárastu vnútornej migrácie je nevyhnutné nahliadať na túto problematiku z pohľadu zdrojových (novo prístupných) krajín ale aj z pohľadu cieľových (staročlenských) krajín Európskej Únie)

Tab. 2 Obavy a očakávania z rastu vnútornej migrácie v rámci rozšírenej EÚ

	Staré členské štáty EÚ	Nové členské štáty EÚ
OBAVY	<ul style="list-style-type: none"> - kradnutie pracovných miest - zneužívanie sociálnych systémov - rast nezamestnanosti - zníženie ceny práce - pokles životnej úrovne - nárast kriminality 	<ul style="list-style-type: none"> - odliv vysokokvalifikovanej pracovnej sily - znižovanie vedomostného potenciálu ekonomiky - štrukturálna nerovnováha na trhu práce - zhoršovanie demografickej štruktúry obyvateľstva - znižovanie potenciálneho produktu ekonomiky - fenomén straty národnej hrdosti
Očakávania	<ul style="list-style-type: none"> - príliv nových skúseností - príliv lacnej vysoko-kvalifikovanej sily - riešenie demografickej krízy - zvyšovanie potenciálu ekonomiky - rozvojové impulzy 	<ul style="list-style-type: none"> - znižovanie nezamestnanosti - nové pracovné skúsenosti - rast PZI - „dotovanie“ ekonomiky z remitencií - nové rozvojové stimuly a know how (v prípade návratu migrantov a následného podnikania v zdrojovej krajine)

Na základe tabuľky sa dajú identifikovať hlavné obavy z úniku mozgov, na strane nových členských krajín EÚ a zhoršovanie situácie na trhoch práce starých členských krajín Tzv. „ kradnutie pracovných miest prípadne zneužitie systémov sociálneho zabezpečenia v starých

členských krajinách EÚ. Ako hlavný motív otvorenia sa starých členských krajín migrantom z novozačlenených krajín EÚ sa uvádza zlepšenie demografickej štruktúry obyvateľstva v cieľových krajinách.

Pre lepšie pochopenie migračných procesov, ako aj presnejší odhad prínosov a strát plynúcich zo súčasného rozšírenia Európskej Únie je potrebné rozpoznať základné motívy ľudí, ktorí sa rozhodli migrovať ako aj presný profil migranta.

Typické socioekonomické črty migrantov z nových členských štátov do starých štátov EÚ

Prieskum Európskej nadácie pre zlepšenie pracovných a životných podmienok sa zaoberal analýzou typických socioekonomických črt potenciálnych migrantov. Aký je teda profil priemerného migranta?

Najväčší záujem o vystaňovanie sa za prácou do jednej z členských krajín EÚ majú najmä mladí ľudia. Ďalším Typickým znakom priemerného migranta je vzdelanie: vystaňovať sa túžia najmä študujúci ľudia a ľudia už z ukončeným univerzitným vzdelaním.

Existencia rodiny alebo závislých osôb sa ukazuje byť závažnou brzdou migračných ambícií - len 20 % tých, ktorí majú založenú rodinu, alebo žijú so závislými osobami, vykazuje pevné odhodlanie odísť. Naopak, v skupine slobodných je to 70 %. Okrem týchto charakteristík je typickým znakom aj prevaha osôb ženského pohlavia medzi tými, ktorí túžia odísť.

Tento demografický profil potenciálneho migranta vyvoláva oprávnený optimizmus, že obavy z nehatenej záplavy imigrantov, ktorí budú zneužívať sociálne systémy cieľových krajín, sú neopodstatnené. Vzhľadom na to, že typický imigrant je mladý, vzdelaný a bezdetný, bude príliv takýchto imigrantov ekonomickou a demografickou vzpruhou pre ekonomiky starých členských krajín. Zruční imigranti sa budú totiž aktívne podieľať na ekonomickom raste a raste produktivity v týchto krajinách.[3] Skutočnosť, že „veľké balenie kufrov“ v skutočnosti nehrozí dokumentuje aj krátka správa Podľa berlínskeho Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) môže byť počet ľudí, ktorí migrovali z desiatich nových členských krajín do starších členských krajín EÚ za prácou, odhadnutý na 150 000. Z toho vyše 50 000 prišlo do Veľkej Británie. To je výrazne menej ako sa očakávalo.

Podľa DIW tie štáty EÚ-15, ktoré aplikovali prísne obmedzenia na imigráciu perspektívnych pracovníkov z nových členských štátov, mohli premeškať príliv potrebných kvalifikovaných profesionálov. [3]

Otázkou ostávajú aj prínosy s remitencií pre zdrojovú krajinu migrácie ak ide totiž o mladých vzdelaných migrantov je možno očakávať snahu o začlenenie sa do cieľovej spoločnosti s cieľom vybudovať si plnohodnotný život v cieľovej krajine /ostať v žiť v cieľovej krajine/

Na lepšie pochopenie dôsledkov migrácie je potrebné preskúmať aj charakter migrácie jednotlivých skupín

Motivačné faktory migrantov

Prieskum tiež ukázal, že ekonomická situácia a predovšetkým faktor nezamestnanosti majú na odhodlanie migrovať za prácou do inej krajiny menší vplyv, než sa doteraz myslelo. Len 2 % nezamestnaných má pevné odhodlanie odísť. Určujúcim faktorom je v tomto ohľade predovšetkým rodinný stav: 70 % slobodní, 26 % s rodinou.[3]

Pretože migranti budú mladí a ochotní pracovať, nehrozí tlak na sociálne a penzijné systémy v cieľových krajinách zo strany migrantov.

Skúsenosti a závery z predchádzajúcich vln rozšírení poukazujú na to, že celkový objem migrácie časom, ktorý uplynul od rozšírenia, skôr klesá než naopak. Zo Španielska ako zdrojovej krajiny odchádzalo v raných 70. rokoch okolo 200 000 osôb. Tento počet do konca 70. rokov klesol na 120 000 a v 90. rokoch predstavoval len 2 – 3.000 osôb. Napokon,

mobilita medzi jednotlivými regiónmi vnútri Únie je relatívne slabá - len 1,5 % populácie EÚ sa ročne presťahuje do iného regiónu. [3]

Z výsledkami tohto výskumu možno v zásade súhlasiť je však nutné podotknúť, že problém vnútornej migrácie je teda nie len čisto ekonomických ale do popredia sa dostávajú aj kategórie sociálne: napr. normy správania, spôsob života, kultúrne vzorce správania sa atď. Otázkou teda ostáva čo hrá pri rozhodnutí migrovať väčšiu rolu či len ekonomické rozdiely medzi krajinami alebo i sociálne návyky a vzorce správania sa.

V otázke vnútornej migrácie rozšírenej Európskej únie je možné pozorovať istý jav opakovanej krátkodobej migrácie keď aj vysoko aj nízko kvalifikovaná pracovná sila na kratšie obdobia migruje za prácou a lepším platom, ale horšími sociálnymi podmienkami a následne sa vracia žiť a užiť príjmy do materskej krajiny kde uprednostní nadobudnutý sociálny status, hodnoty a životný štýl pred hodnotami a životným štýlom v cieľovej krajine migrácie.

Takýto charakter migrácie môžeme sledovať nie len u nízko kvalifikovanej pracovnej sily, ktorá by tvrdé pracovné podmienky a zlé sociálne postavenie v cieľovej krajine migrácie nebola schopná dlhodobo znášať ale aj pri vysokokvalifikovanej pracovnej sile (prípady migrujúcich sestričiek, alebo „víkendových“ doktorov).

Z uvedených príkladov možno vydedukovať, určujúcim faktorom pre charakter migrácie je okrem ekonomickej v mnohých prípadoch nevyhnutnosti najmä sociálny rozmer, ktorý sa javí ako zásadný (ľudia sa ťažko vzdávajú svojich návykov, a postavenia v materskej krajine)

Je možné teda očakávať, že v otázke vnútornej migrácie EÚ najmä ak niektoré krajiny pristúpili alebo pristúpia k sprísneniu ich sociálnych systémov bude dochádzať k nárastu opakovanej krátkodobej ekonomicky orientovanej migrácie pričom nebude dochádzať k plnohodnotnému začleneniu novej pracovnej sily do spoločnosti cieľových krajín.

Takýto priebeh vnútornej migrácie v EÚ teda zvyšuje toky kapitálu z cieľových krajín migrácie v EÚ do krajín zdrojových. (ľudia prídu domov minúť čo zarobili vonku) Pri zväžení typického profilu migranta je možné očakávať (napriek určitému percentu migrantov, ktorí ostanú žiť v cieľových krajinách) že po uspokojení existenčných potrieb a bývania relatívne mladí migranti aj pod vplyvom skúseností zo života v cieľových krajinách migrácie sa budú snažiť zabezpečiť stály príjem z rozvoja rôznych druhov malých a stredných podnikateľských aktivít doma čo môže mať pozitívny vplyv na ekonomiku zdrojovej krajiny.

Záver

Dynamický proces integrácie a znovuutvárania Európy, Deklarácia voľného pohybu tovarov a osôb v rámci rozšírenej EÚ ako i značné rozdiely v sociálno-ekonomickom rozvoji nových a starých členských štátov EÚ vytvárajú predpoklady k zvýšenej miere medzinárodnej migrácie v rámci EÚ. Táto skutočnosť je umocnená zväčšovaním rozdielov smerom od Európskej únie. Kľúčová je tiež otázka nepriaznivého demografického vývoja v krajinách európskej únie. Európa stojí pred otázkou čo s migráciou. Na jednej strane je tu zjavný strach z nekontrolovaného prílevu migrantov, „veľké balenie kufrov“ na strane druhej tu existuje reálna potreba novej pracovnej sily impulzu rastu a omladzovania populácie.

Na základe skúseností z ostatného vývoja možno skonštatovať reálnu potrebu spoločného koordinovaného prístupu k riadeniu migrácie. Vzhľadom na dôležitosť sociálnych aspektov migrácie dochádza zväčša na území EÚ pri rozhodovaní migrantov ku kompromisu medzi stratou sociálneho rámca svojej existencie a ziskom ekonomických výhod tým, že migrácia

nadobúda krátkodobý opakovaný charakter, čo pozitívne vplýva na rast objemu pohybu kapitálu ako aj na rast PZI financovaných z remitencií. EÚ stojí pred otázkou ako sa vysporiadať z migrantskou dilemou, pričom ako účinné východiská sa mi javia koordinovaný rovnomerný rozvoj EÚ ako celku pri zvýšenej snahe o elimináciu regionálnych rozdielov a stimulácia a znovuzrodenie hodnoty rodiny, zavedenie rôznych rozvojových programov pre mladé rodiny s deťmi a podobne. V otázke vonkajšej migrácie existuje potreba selektívneho prístupu založeného na hodnotách zručnostiach, znalostiach a celkovom rozvojovom potenciále. Ak Európska Únia bude orientovať riešenie migrantskej dilemy na masívny prílev migrantov z tretích krajín pri súčasnej nízkej absorpčnej schopnosti spoločensko-ekonomických systémov väčšiny členských krajín EÚ dôjde k rastu napätia vo vnútri týchto krajín. Nezanedbateľnou je tiež otázka preberania vzorcov správania sa a hodnôt väčšinovej populácie pri súčasnom demografickom vývoji sa čoskoro môže stať že Európa pri uprednostnení orientácie migračnej politiky na masívny prílev pracovnej sily z tretích krajín pred rozvojom a stimuláciu rastu vlastnej populácie znovuvskriesením hodnoty rodiny a vytvorenia podmienok pre jej rozvoj bude postavená na celkom iných hodnotách a kultúre ako je tomu dnes. Otázkou však ostáva, či to bude ešte stále Európa.

Zoznam použitej literatúry

[01] <http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page>

[02] <http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page>

[03] <http://www.euractiv.sk/index?a=search&fsearch=migr%Elcia>

kontakt: Ing. Miloš Ondrušek
 FMV EUBA
 ondrusek@euba.sk

Zásadné zmeny svetového hospodárstva v 90-tych rokoch 20. storočia priniesli zväčšenie rozdielov hospodárskeho rastu v celom svete, t.j. aj v členských krajinách EÚ a štátoch strednej a východnej Európy. Rast konkurencie a rôznosť dynamiky rozvoja viedli k prehĺbeniu existujúcich regionálnych rozdielov, čo sa prejavilo ako brzda v integrácii ekonomického a technologického potenciálu.

Na prekonanie tohoto nepriaznivého hospodárskeho vývoja, ako aj v dôsledku logického smerovania decentralizácie moci sa EÚ rozhodla venovať viac pozornosti rozvoju regiónov. Aktuálne môžeme totiž pozorovať dve zásadné tendencie prerozdelenia moci v členských štátoch EÚ, keď sa plánovite posilňujú kompetencie riadiacich orgánov v Bruseli a zároveň sa presúva množstvo kompetencií do regiónov. Decentralizácia moci do regiónov má nesporne veľa pozitív i stimulujúcich prvkov, avšak na ich plnohodnotné využitie je potrebné, aby tieto regióny boli na ich využívanie vhodne pripravené. Na dosiahnutie tohoto stavu je nevyhnutné vykonať množstvo krokov pre vyrovnanie existujúcich rozdielov zapríčinených veľkým množstvom faktorov. Záujem o vyrovnanie rozdielov je podporená vôľou inštitúcií EÚ investovať zdroje do tohoto procesu a zainteresovať lokálne štruktúry na aktivizácii miestneho obyvateľstva na riešení lokálnych problémov. Umožňuje im tak inšpirovať sa metódami a dosiahnutými výsledkami pri riešení podobných problémov v inej členskej krajine, či regióne. Pokiaľ sa už tieto riešenia osvedčili, môžu ich priamo aplikovať za asistencie expertov, prípadne ich môžu ďalej vylepšovať a priniesť kvalitatívne lepšie riešenia.

Regionálny rozvoj je v EÚ usmerňovaný prostredníctvom programovej línie Direction Generale IV (priemysel a konkurencia) a DG XVI (regionálna politika). Cieľom aktivít DG XVI je postupné vyrovňovanie regionálnych rozdielov medzi regiónmi členských krajín EÚ, zatiaľ čo DG IV je viac orientované na podporu neobmedzenej konkurencie ako jedného zo základných princípov trhového hospodárstva. Už v Rímskej zmluve z roku 1957 sa uvádza, že cieľom Európskeho hospodárskeho spoločenstva je upevnenie jednoty hospodárstiev krajín EHS a zabezpečenie harmonického rozvoja znižovaním existujúcich rozdielností medzi jednotlivými regiónmi, ako aj znižovanie úrovně úpadku v menej rozvinutých regiónoch. Prvá fáza riešenia regionálneho rozvoja bola založená na princípe nevyrovnaných dôchodkov na

obyvateľa a miere nezamestnanosti v periférnych regiónoch členských krajín Európskeho hospodárskeho spoločenstva. Postupne sa uplatnil princíp posudzovania regionálneho rozvoja na základe poznania úrovne sociálno-ekonomického rozvoja a existujúcich finančných nástrojov, t.j. rôznych fondov. V súčasnosti najvyužívanejším nástrojom regionálneho rozvoja je Štrukturálny fond, pôsobiaci na báze šiestich oblastí – Cieľov. Je priamo riadený DG XVI. Cieľ 1 je zameraný na pomoc zaostávajúcim regiónom, Cieľ 2 na modernizáciu upadajúcich priemyselných regiónov, Cieľ 3 na boj proti dlhodobej nezamestnanosti a za zlepšenie pracovných príležitostí pre mladých ľudí, Cieľ 4 na rekvalifikáciu pracovných síl v súlade so zmenami v priemysle, Cieľ 5a na prispôsobovanie poľnohospodárskych štruktúr a modernizáciu rybolovu, Cieľ 5b na rozvoj vidieckych oblastí a Cieľ 6 na sociálno-ekonomické riešenie v riedko osídlených oblastiach.

Inštitucionálne sa regionálnemu rozvoju na úrovni EÚ permanentne venuje Výbor pre regióny, ktorý je poradným orgánom komisie EÚ a Rady. Tento výbor pre regióny bol založený zmluvou o Európskej únii. Tvoria ho zástupcovia regionálnych miestnych úradov ustanovení Radou na štvorročné funkčné obdobie. Kandidátov do výboru navrhujú jednotlivé členské štáty. Hlavnou úlohou Výboru je formulovanie záujmov regionálnych a miestnych orgánov a zabezpečovanie ich účasti v integračnom procese.

Riešenie regionálneho rozvoja je spojené so systémom programov regionálneho rozvoja. Programy sú zamerané na priority rozvoja v hospodársky zaostávajúcich regiónoch. Regionálna pomoc z Fondov je diferencovaná podľa cieľa a sociálno-hospodárskych kritérií dosahovaných v konkrétnom regióne. Aktualizácia stavu v regiónoch prebieha každých päť rokov. Ide predovšetkým o zhodnotenie výšky hrubého domáceho produktu na obyvateľa, priemer nezamestnanosti a podobne.

V rámci opatrení prijímaných zo strany DG IV, orientovaných na rozvoj telekomunikácií, dopravy a výrobu energie sa dôraz kladie na kontrolu fungovania vzájomných vzťahov medzi podnikmi navzájom a monopolnými výrobcami, pričom dohliada na metodiku tvorby cien, ochranu životného prostredia. Zároveň kontroluje dodržiavanie plnenia programov pomoci v znevýhodnených oblastiach. Medzi takéto oblasti sú zahrnuté vybraté prihraničné zóny, oblasti na všeobecne nízkej úrovni a s veľkou nezamestnanosťou, oblasti vyžadujúce si mimoriadnu pomoc. V zásade majú nárok na pomoc územia spĺňajúce hlavné kritéria pomoci, medzi ktoré patrí HDP na obyvateľa nižší ako priemer krajiny a nezamestnanosť vyššia od priemeru krajiny. Pre konečnú kategorizáciu regiónov sa ďalej posudzujú dlhodobosť nepriaznivých tendencií, migračné procesy, produktivita práce,

štruktúra zamestnanosti a investícií, geografická poloha, topografia, rozvoj infraštruktúry a pod.

Podľa DG IV je základom regionálnej ekonomickej prosperity správna inštitucionálna organizácia.

Regionálnu politiku EÚ teda v súčasnosti tvoria hlavne vyššie uvedené DG IV a XVI, ako aj národné vlády členských štátov. Všetci títo partneri majú možnosť a právo prekladať návrhy a formulovať zásady regionálnej politiky, tlmočiť názory na rozdelenie priestoru a tvorbu a hodnotenie ekonomických nástrojov na usmerňovanie rozvoja v regiónoch v súlade s ich regionálnou politikou. Uvedené inštitúcie sú povinné plniť a rešpektovať rozhodnutia, vzťahujúce sa na regióny typu 1, 2 a 5b (tak ako ich definuje DG XVI), ktoré sú vyčlenené jednotlivými krajinami, znevýhodnené regióny a rozvojové regióny (podľa definície DG IV).

Všetky aktuálne kroky EÚ v prospech regiónov majú zámer kvalitatívne zlepšiť životnú úroveň svojich občanov. Región sa stáva platformou pre realizáciu tejto európskej stratégie, ako aj cvičiskom lokálnej politiky, ktorej prvoradou ambíciou by malo byť dozretie na úroveň veľkej európskej politiky. Pre harmonický rozvoj EÚ je nevyhnutné, aby sa regióny stali zdrojom bohatstva celej EÚ, tvoreného jej lokálnymi ľudskými zdrojmi a špecifickým regionálnym potenciálom.

Použitá literatúra

1. Balko, L. a kol.: Štrukturálne fondy Európskej únie v slovenskej právnej reflexii. Bratislava, Epos 2004. ISBN 80-8057-586-X
2. Ivaničková, A.: Regionalizácia a priestorová organizácia regionálneho rozvoja. Bratislava: Ekonóm 1998. ISBN 80-225-0937-X
3. Lipková, Ľ.: Svetové hospodárstvo. Bratislava: Sprint 2000. ISBN 80-88848-35-0
4. www.europa.eu.int

EURÓPSKA ÚNIA – MIESTO SVETOVÝCH VÝSKUMNÝCH AKTIVÍT
THE EUROPEAN UNION – THE AREA OF RESEARCH

Introduction

Europe is a cradle of modern science; it is a continent, which is interconnected by a network of universities, research centers, industrial laboratories and innovative SMEs. It has one of the richest potentials of grey matter in the world. Each country in it has its scientific traditions, its strengths and its specific features.

Researchers obviously had no need to wait for the Union to become involved in joint projects or take their place in international networks. Since the start of the 1980s, however the European Union's framework programs have been the driving force of a new collaborative approach and helped to create a Europe's research. They are based on the priorities, which emerged from broad consultation of the political authorities responsible, the scientific world, industrialists and user representatives.

They targeted projects catering for the needs of a changing society and their budget has been increased as a function of the tasks and objective involved. The aim of these programs is to promote cooperation between partners in different regions and countries by funding transnational work and promoting coordination between scientific and technological facilities.

This policy means a pooling of data, comparison of results, the completion of multidisciplinary and comparative studies, transfer and protection of new scientific knowledge and know-how, the creation or consolidation of networks, the solution of delicate problems, access to centers of excellence and the most sophisticated equipment. This approach hinges on cooperation and broadens the potential and very dimension of research and collaboration at European level brings them an undeniable added value.

The Union's framework programs are gradually gaining ground also as more ambitious instruments. Thanks to agreements with many countries on other continents, researchers there and in Europe have reciprocal access to expertise and centers of excellence.

The Union's support also covers the aspects and challenges situated upstream and downstream of research. Upstream, areas such as training and information are essential instruments for the blossoming of a genuine scientific culture. Downstream, innovation enables research breakthroughs to be converted into tangible benefits of society. This does not mean that these elements are situated on the fringes of the research context. They play a key role in entering into knowledge-based society, which is shaping up and in which the Union has a leading role to play.

The information age

Information and communication, this dual revolution takes world society into a new era of civilization. Information-based technologies and applications are continually and radically changing human activity – starting with the world of research in which the new tools of artificial intelligence bring an extraordinary momentum. In parallel with this, digital

communications and the mastery of space cancel out distance and time and trigger a new economy based on virtual trade.

As early as the 1980s, the European Union put considerably effort into bringing together the capacities of European industry in the area of information and communication technologies. The well-known pioneering program Esprit made a substantial contribution to maintaining the continent's place in the most recent developments in microelectronics and software expertise. In communications, European research has played a major role in the progress of television and its entry into the digital era, and also in the spectacular growth of telecommunications – particularly mobile telephony.

Electronic security has become a very important part of the information age. International electronic commerce generates a turnover of around 200 billion Euros. One third of bank transactions are expected to be virtual in five-years' time. The prevention fraud, the security of transactions, the protection of private life and intellectual property rights therefore require appropriate electronic security methods. A high-performance operational architecture adapted to internet-based commerce has been devised by the partners involved in the European project Semper. Any consumer wishing to make transaction using the system can access a database of catalogues, fill in order forms and settle his purchases electronically thanks to the use of a security protocol known as SET – secure electronic transaction or by a smartcard of the e-cash type. The consumer, the supplier and the financial institution are interfaced for all operations in a single message. The secure electronic transaction protocol guarantees the security of transactions in a perfectly transparent and user-friendly way.

Europe does not support only technological research and development projects. It also seeks to establish standards, which allow the utilization and dissemination of achievements. The standards and their technical specifications are very often the results of advanced research projects. Mobile telephones are an example of this, under the Eureka initiative; this first involved the development of different architectures of ultra miniature electronic circuitry. This was then followed by the establishment of the single mobile telephone standard, which is today used by over 230 telecommunications operators in over 110 countries, including the United States of America.

Ken Ducatel, who is the expert at the Institute for Prospective Technological Studies, one of the institutes of the JRC established in Seville (Spain), said:

“In order to prevent proprietary models dominating the market, as happened with PCs, it might be possible to introduce memoranda of agreements similar to that on the GSM, which enabled Europe to lead the field in the mobile telephony market”.

Community policy is also characterized by the irresistible rise of the Internet, informatics, digital broadcasting using radio waves or satellites, which bring material expression to the onset of the information society.

The programs supported by the European Union offer a global approach, which encourages industry to cooperate in order to be at the leading edge of research and generate tomorrow's technological breakthroughs. This approach supports the development of applications – many of which have still to be imagined – which improve the life of the European people who have entered this new era.

The spectacular rise of the virtual indeed throws up considerable socio-economic challenges. Teleworking, which today involves over 4 million people in Europe, is expected to increase tenfold between now and 2007. The expansion of this system offers various advantages: productivity gains, less traffic, job opportunities for those living in the more isolated regions. While these trends are based on the development of new instruments, many

European research projects are also studying the reorganization of work it entails both in terms of production and of human resources.

Other projects concern the technological development of innovative means of production, the invention of multimedia and education learning tools – interactive teaching material, access to sources of contents, the development of e-commerce, and the creation of new services. There are numerous information society technology applications in the sectors of health – telemedicine, assistance for the elderly, management of electronic medical records, etc.- and education, as well as in the area of the environment, where there are projects which seek to develop intelligent systems for monitoring and providing aid in the management of risks and emergencies. Lastly, many research projects are endeavoring to strengthen communication between individuals, groups, citizens and public authorities, and – by extension – to open up new societal and democratic links.

Europe and multiple types of energy

Europe imports 50% of its energy requirement and its consumption could rise by nearly 20% between now and 2020. The European Union nevertheless committed itself at the Kyoto conference in 1998 to reducing carbon dioxide emissions from fossil fuel. The various avenues of research it supports are therefore increasingly geared to sustainability and self-sufficiency.

The use of renewable energy – wind power, solar power, biomass energy – in which various Member States already have impressive know-how, should double in the short term. Europe accounts for over half the world's production of wind energy and manufacturers over 90% of large and medium-sized turbines. The aerodynamics and the weight of the machinery involved, the reduction of noise pollution and the incorporation of wind power into the electricity power grids are the subject of a wide range of research supported by the European Union.

As for solar energy, the most advanced technologies relate to photovoltaic solar energy, which is increasing by around 20% yearly, and for which Europe represents a quarter of world production – its researchers have in particular helped to improve the efficiency and reliability of the cells and to reduce the cost of the panels used. Research into clean use of fossil-based products available in Europe – coal or hydrocarbons – is being stepped up. Research into the use of biomass energy has the twofold interest of supporting agriculture and reducing carbon dioxide emissions.

Other work, which has an impact that concerns decision-makers and users more directly relates to savings and the rational use of energy – transport, buildings, industrial processes. In nuclear energy, the European Union is the cornerstone of very long-term international work on the revolutionary technique of nuclear fusion, where Europe has acquired internationally – acknowledged competence.

I would like to use several examples from reality; the new potential of thermal solar energy has its main site for tests and demonstrations in the Plataforma Solar d'Almeria (Spain), the giant wind generator at Tjaereborg (Denmark), developed with the help of the European Union, betas all records of energy production, generating 3500 MWh yearly.

Cleaner sources of energy:

- *A new fuel without any noxious emissions and perfectly economical. This is the promising result of a project (30 partners, 13 countries), which has studied the co-combustion of coal and vegetable waste.*

- *Eight European laboratories have synthesized new molecules capable of capturing certain radioactive elements, including cesium and actinides, present in nuclear fuel retreatment waste. Once patented, these molecules are widely commercialized, particularly in The United States of America.*

From discovery to innovation

Anticipating, discovering, analyzing, and checking...the scientific route is that of knowledge. This knowledge can subsequently be converted into innovations, which are tangible and available to the public. Progress, such as information technologies, biotechnologies and new materials, high-light the capital importance of this process. Through innovation the work of researchers leads to new services, clean products and technologies and new jobs, thus putting us on the road to sustainable development and society.

The European action plan to promote innovation was adapted in 1996 and seeks to push forward an environment in which European research can bring tangible results through new products and services. Many Innovation relay Centers are available to the researchers – in universities and companies – who have good ideas and opinions. They help them to protect their discovery by filling patent or granting licenses, to obtain the financial help to bring it to fulfillment, to understand better the managerial practices whereby this innovation can be turned into a commercial success.

While the big European companies are often at the source of these major changes, they also rely increasingly on networks of efficient SMEs to which they subcontract leading-edge technological activities. The SMEs – which represent 98% of companies and 60% of employment on the continent – also provide the capillary system, which offers flexible dissemination of innovations throughout society. It is these companies that create most of the specific applications tailored to special niches and environments. The Union has perfectly understood their importance and has devised special measures to help them. In particular it offers them the possibility of subcontracting research work by providing co-funding.

Training in research, training through research

Young researchers are an invaluable asset in that they represent the relief garrison for science in Europe. In order to help them pursue their work in a most advantageous context and confirm their vocation, the European Union offers them training in research through research, by making use of mobility. The opportunities offered by Europe are intended to be tailored and a full and varied range of grants is available to young scientists to allow them to complete part of their doctorate or to pursue their post-doctorate work in another country.

In the countries of the European Union, doors are therefore open to the universities, centers of excellence, institutions which have particularly sophisticated environment, in terms working on their area of research and thanks to which they will make progress. This immersion in a different environment enables them to push forward or complete the research project, to compare their methods with those of other researchers, to be immersed in a different culture, to broaden their language skills, to be part of new networks.

There are two major types of these grants, which are called “Marie Curie”; the young researchers themselves can apply to the Commission proposing their research project. The host structures – research institutes or companies, can submit offers of high-level training placements which they make available to young European researchers of their choice.

In addition, there are fresh opportunities for researchers and institutions of the less favored European regions. Return grants enable “Marie Curie” researchers who have had a placement in another country to obtain the support of the European Union to pursue their

work in their country of origin. Development host grants introduced by the structures of these regions also enable them to be able to rely on the support of persons from other countries working on their doctorates.

Fifty percent of “Marie Curie” grant holders say this experience has helped them get a job more easily. The selection is based on very stringent quality criteria both for individual applications and for those from institutions. But, as Michaela Dietsch, a German biochemist said:

“Living and working in another country is the best way to understand a people different from your own in terms of history, culture and identity and from whom you have a lot to learn”.

An innovative approach

Are human sciences the poor relations of European research? This was undoubtedly so for a long time. However, in response to the wishes of the European Parliament, since 1994 the European Union has broadened its research approach. Henceforth its support policy takes account of the increasing impact of scientific and technological development on the daily life of citizens. – an impact which makes itself felt by changes in the area of employment, the creation of new professions and new types of training, the appearance of conditions of life which are different and which are not necessarily reflected at all levels in terms of quality. This approach implies promoting cross disciplinary projects involving amongst others teams of human science researchers – in projects relating to diseases such as AIDS or Alzheimer’s, for instance, whose social and psychological consequences are huge both for the sufferers and their families.

Other projects supported by the European Union focus on socioeconomic research. Many analyze the problems of social exclusion and unemployment and how these problems are tackled in different European countries. A look at their success and failures in their contexts, which may be comparable and specific, very often provides fresh insight for reducing the social damage and in boosting employment levels. These researchers provide assistance to decision-making for those in charge of regional and national social policies. They also make a contribution to the construction of a social Europe.

Since 1984, the European Union has defined the scale and guidelines of its research driving within framework programs, each lasting five years. The fifth of these was proposed by the European Commission after broad-based consultation of the players concerned – scientists, industrialists, consumer associations. This program was adopted by the Council of Ministers in the European Parliament in December 1998 with a budget of 14.96 billion Euros. The fifth framework program is based on two very simple questions:

- *What is the point of research?*
- *Who does it benefit?*

While the role of research and technological development is obviously to go into matters in depth and to innovate, it is first and foremost in order to solve real problems and to cater for the expectations of society.

This guideline gives rise to two essential objectives, firstly to concentrate on the research themes which correspond to the major scientific and technological changes taking place at the moment and to the social, environmental and economic issues they raise. This implies promoting multidisciplinary research approaches. The very structure of the framework program, which is divided into seven programs and mapped out into 23 targeted key actions, is designed to respond as efficiently as possible to this approach.

Alongside the key actions, some 30% of the resources of the fifth framework program are devoted to fundamental research activities – the development of knowledge and basic technologies which are the sectors of the future which are rapidly emerging – and to support for research facilities. This last aspect is designed to ensure the optimum use of scientific and technical installations – European or national.

The fifth framework program also devotes particular attention SMEs, which are the driving force in the dissemination of innovation and in job creation. A range of assistance is provided for them so that they can take part in transnational research projects.

Through this research policy the European Union thus seeks to develop a European area of science and technology equipped with the best competencies, favoring top quality research, the establishment of networks of excellence and transnational cooperation, encouraging the mobility of players and ideas, boosting cooperation between the academic world and the business sector, contributing to build up an environment conducive to innovation, favoring the transfer of technology. These programs fully respect the principle of subsidiarity and support projects to which the European dimension gives an advantage and an effectiveness, which they could not have achieved by national development. Research is also at the forefront of Community policies in that it was the first to open up to the countries, which have applied to join the European Union.

Sources:

www.cordis.lu

www.cec.org.uk

<http://europe.eu.int/comm/research>

<http://europa.eu.int>

Contact:

Mgr. Peter Otrubcak, Ing. Klaudia Rohlová

Department of management

Faculty of Social-Economic Relations

Trenčín University of Alexander Dubček

Študentská 1, 911 50 Trenčín

Slovak Republic

Tel.: 00421 (0) 32 7400226, 00421 (0) 32 7400227

E-mail: otrubcak@tnuni.sk, rohlova@tnuni.sk

Introduction

In the new global economy, Europe's competitiveness depends on its ability to exploit to the full all its resources of knowledge, skill and entrepreneurial creativity. As facilitators and intermediaries, regional authorities play a vital role in tapping into these resources and in mobilizing enterprise – networking local companies, linking them to the research base, and creating bridges to other regions. They understand the strengths and weaknesses of their local industry and they can best identify needs and opportunities to be addressed by public sector investment. Every European region's innovation capacity and performance must be increased if Europe as a whole is to achieve the Lisbon goal, which was reaffirmed at the Barcelona summit in March 2002. Europe wants to become the most dynamic and competitive knowledge-based economy on the world by 2010. All regions can benefit from sharing and combining their innovation support policies and activities.

Therefore, each region must understand its own strengths and needs, and develop a clear vision of its own objectives, before it can successfully select, adapt and apply the schemes of others. Regional authorities must engage with companies, business associations, trade unions, research and investment communities, social associations and others in an honest, open and positive debate on these issues.

Innovation and continued support

Since the early 1990s, the European Commission has increasingly promoted the development and delivery of effective innovation support measures at regional level. It performs a catalytic function in stimulating and supporting self-defined, bottom-up, regional initiatives, and creating opportunities and mechanisms for the exchange of experiences, tools and good practices between regions. Progress has already been made. Regional Innovation Strategy projects have helped over 100 regions across Europe to develop their own innovation plans.

In these regions, the process has not only created coherent frameworks for practical action, but has raised innovation's political profile built partnerships and contributed to the establishment of a culture of innovation. The Directorates-general for Enterprise and Regional Policy have collaborated to support these projects through the Innovation and SMEs program of the Fifth Framework Program and the Innovative Actions program of the European Regional Development Fund (ERDF), respectively. Today the regions concerned are implementing the practical schemes set out in their plans, mainly using their own or national resources.

Second, through a series of trans-regional innovation projects the Commission has assisted regions to learn from what has been done elsewhere. The exchange of experience between regions is vital as a way of avoiding duplication of effort and repetition of mistakes, and of integrating them into a dynamic European innovation system. Trans-regional projects

have furthered of specific issues such as regional supply chains, fostered the transfer of good practice, and in many cases established continuing links between particular regions.

To support these innovative regions the Commission's Enterprise DG, in cooperation with its Regional Policy DG has established the Innovating Regions in Europe network. The network provides a platform for all European regions to exchange experiences and ideas, to engage in collaboration and mutual support, and to access good practice in innovation policies and schemes. It promotes the formation of thematic, sectoral and national groupings of regions to address jointly common concerns. It also acts as a showcase for good practice in regional innovation policy-making and policy implementation, offering inspiration and proven practical tools to EU and candidate country regions, which are undertaking the process, themselves.

In many regions, innovation is now fully integrated into regional policy-making. They are committed to a continuing process of strategic planning that looks outward for international partnership and forward in time to emerging technological threats and opportunities. As a result, they are building stronger research and innovation systems to foster and support their regional innovation capabilities.

Commission support for regional innovation is continuing with increased funding for the European Regional Development Fund Innovative Actions and the extension of the network of Innovating regions in Europe – both thematically to cover new innovation topics of widely shared interest and geographically to regions in 11 candidate countries. Thirteen new thematic networks and the first 12 regional Innovation Strategy projects in newly Associated Countries funded by the Innovation and SMEs program were launched in 2001/2002.

Reinforcing these initiatives, the next Research Framework Program will give new impetus to the regional aspects of research policy. Research and innovation strategies are top priorities for boosting Europe's competitiveness in the knowledge-based economy, and regions have a pivotal role to play in the creation of the European Research and Innovation Area. Each of the new instruments deployed in the Sixth Framework Program – networks of excellence, integrated projects, and the joint implementation of national programs, will create new opportunities for the regions and the Commission aims to strengthen the capacity of regions to act as active multipliers of national and European efforts, so that they can help to deliver and apply research results more quickly.

The Innovating Regions in Europe (IRE)

The Innovating regions in Europe (IRE) network was set up in 1994 to help Europe's fastest developing regions to strengthen their support for innovative enterprises through joint initiatives and the exchange of experience.

Membership is open to any European region that is committed to the active development of its innovation capacity. Among over 100, which have already benefited are both well-known hotbeds of high technology and less developed regions, now leap-frogging into the knowledge-based global economy.

Network members, many of them with support from the European Commission, have applied a tried and tested bottom-up audit and assessment methodology to identify gaps in their present innovation support provision, and to focus public and private sector resources on priority needs. In most cases, regional authorities have played a key role in mobilizing their local business and research communities to form lasting strategic partnership, capable of formulating and rolling forward practical regional plans on the basis of shared visions. The resulting plans include schemes devoted to areas such as business incubation, cluster support, entrepreneur mentoring and university-industry cooperation.

The IRE network assisted by the IRC-IRE Central Unit in Luxembourg provides a platform for the on-going exchange of good practice between these regions, and for collaboration in the development and operation of trans-regional innovation policies and schemes.

In some countries, such as the United Kingdom or Greece, national networks of regions have been established while the transnational Iberian Network brings together regions from both Portugal and Spain. They aim to foster cooperation and exchange of experience between geographically close regions and to increase their visibility and leverage as components of national innovation policy by establishing a critical mass of regional representation.

Similarly, thematic sub groups have proved to be among the most successful mechanisms for ensuring that strategic planning is followed by effective practical action. Initiated by regions with similar industrial and economic structures, the groups addressed shared problems and opportunities, pooling their resources to develop, test and refine common solutions – related, for example to service sector innovation, the tourist industry, urban innovation, and cooperation with Central and eastern Europe.

In many regions in Europe, including those with economies based on traditional or service sectors, as well as those with developed high-tech industries – innovation and the exchange of know-how has been explicitly addressed by policy-makers for the first time. Where support for innovative companies was geographically, culturally or institutionally fragmented, regional dialogue has been established. The components of the regional innovation system have been identified, allowing the regions to exploit synergies and optimize provision. In a number of regions, innovation is now fully integrated with wider industrial, employment, environmental and education policies in a sustainable way, and second or third innovation plans are currently being carried out. In some cases, emerging innovation needs and opportunities are anticipated through foresight exercises.

The Regional Innovation Strategy

The Regional Innovation Strategy projects pioneered an approach to the development of regional innovation support systems, which is now widely accepted as best practice and has become an integral part of policy-making in many European regions.

Launched as pilots in the mid-1990s, the Regional Innovation Strategy and Regional Innovation and technology Transfer Strategies projects aimed to strengthen regional capacity to capitalize on new knowledge and new technologies. From the outset, their approach went beyond traditional concerns with the simple transfer of technology between countries and from universities to industry. Instead, they addressed regional innovation capacity in a holistic way, acknowledging its dependence on the quality and efficiency of complex interactions between many stakeholders – companies, public authorities, universities and research institutions, entrepreneurs, investors, support agencies and professional advisers and other economic and social actors.

The process was based on open dialogue between representatives of all these groups, and was informed by careful analysis of the current economic and industrial situation and the region's future prospects. It led to the development of regional strategies oriented to the needs of the business community, and of small and medium sized enterprises in particular. These strategies adjusted and improved existing regional innovation support services and introduced new measures to fill the gaps identified. Specific schemes have included the establishment of physical and virtual high-tech incubators, the creation of new seed capital funds, support for industrial clusters and mechanisms to strengthen university-industry interfaces.

In the course of over 100 pilot projects, steering committees of representatives from major public sector agencies, private industry and universities oversaw strategy development and implementation and helped to secure political support and legitimacy for them. Business was found to be the most effectively represented by bodies such as chambers of commerce and industry associations, for example. In regions where there had been no strong innovation network, these steering committees have often continued after the completion of the projects as permanent regional innovation forums.

Working in partnership with their most dynamic economic actors, a large number of Europe's regions have thus incorporated innovation as a central concern of their policy-making. They are now reaping the rewards of improved regional competitiveness, strengthened innovation systems and more favorable environments for the creation and the growth of companies. Other regions, inspired by these successes, are keen to learn from their neighbors. Both are discovering that they can benefit from opening new trans-regional channels for cooperation between their enterprises, their researchers and their policy-makers.

Regional Innovation Strategy projects mobilized regions' fragmented resources to identify potential synergies through coherent planning. But realizing this potential through sustained practical action is an even greater challenge. With the end of European Structural Fund support for many regions, success will increasingly depend on their ability to absorb innovation as a central focus of policy-making and of their economic life.

The Commission's role has been to provide the initial impulse for the development of innovation policy at regional level. The experience gained between 1994 and 1999 has confirmed the Commission's belief that practical activities should be designed, implemented and monitored on the spot, close to the economic actors, by regions themselves.

The construction of broad regional partnership – with public authorities taking political responsibility, but with technical leadership provided by the most dynamic local entrepreneurs, companies and research institutes – has created entirely new possibilities. The strategies they produced are now being implemented, and are bearing fruit. In many regions, initiatives successfully tested in regional Innovation Strategy projects are now being rolled out.

As Mr. Javier Hernandez-Ros said: *“To avoid disappointing all those who contribute to the regional partnerships, their enthusiasm must be efficiently translated into concrete schemes of real value. Activities have to be well managed and monitored at the same time as plans for the next phase are developed.”*

The experience which has already been gained in the older members of the European Union has been transferred to the new members of the European Union. Many Innovative Action programs were adopted in 2002, so that there has been time for results between 2004 and 2006.

The Community's objective is for innovation to become an integrated part of policy-making at regional level. The Innovating regions in Europe network will continue to provide a valuable platform for trans-regional cooperation and exchange of experience. But the real work lies with the regions themselves. Constantly responding to companies changing needs for innovation support must become an ongoing process. For example, the Basque region in Spain carried out three successive plans for Science, technology and innovation (2002-2004). It has built a competitive aeronautics sector, and now it is focusing on biotechnology, they really benefit from their innovation strategies.

New members of EU and Regional Innovation Strategies

New members of EU have been welcomed into the network of Innovating Regions in Europe. To benefit fully from the practical experience of existing network members, each project involves at least one western partner, or mentor, that has already developed its own regional innovation strategy. For example, the RIS project, that has been covering the Slovak regions of Nitra and Bratislava, has been supported by partners from Schleswig-Holstein (Germany) and Lower Austria. The project has contributed to the creation of new high-quality jobs. It has also created a virtual university to train young graduates in the methods and benefits of innovation and creativity.

The choice of mentor is sometimes based on geographical and cultural proximity, or on historical links, as in the case of projects linking Greek and Bulgarian regions, Scandinavian and Baltic ones, German or Austrian and Czech or Slovak regions. Other establishes partnerships between very different regions – in the United Kingdom and the Czech Republic, or the Spanish (Zaragoza) and Slovak regions (Trencin). For older members of EU, Regional Innovation Strategy projects have offered a great possibility to lay the foundations for joint ventures and scientific and technical cooperation with partners from Central and Eastern Europe.

A new generation of EU Innovation Actions, which is supported by the regional policy DG funds, has already been established. Ten new members of EU will receive 116.6 million Euros in support for their regional innovation programs. These programs will focus on the following topics – technological innovations, the e-society, and sustainable development.

Regional Innovation Strategy in the practice

At the end of my article, I would like to show several cases, which show how these projects, could help regions.

For example, a RITTS review of the innovation potential of the eastern part of England has shown that the region has much strength to build on. Over 2 years the universities, public sector organization and businesses of all sizes have helped to analyze this potential in a project managed by the East of England Development Agency. The region is now on the threshold of implementing an action plan to support innovation. This plan focused on the needs of the business community. They have already started two projects. They set up the Techlink website as a regional technology and innovation portal to convey technology transfer information to businesses and intermediary organizations. It created a network where businesses could learn from each other how to innovate. Then, they have adapted a national initiative, called Young Foresight, to imbue young people in schools with enthusiasm for innovation. The RITTS project has helped this region of the east England so much, that now it is the innovation capital of Europe.

The Prometheus RIS project helped to set Wallonia alight, this project for the Belgian region of Wallonia has given a sharp focus to the region's strategy for supporting science, technology and innovation. This project aimed to improve local support for innovation so that the region is better able to meet the challenge of the future. The study analyzed trends and future needs of the region; it identified 40 key technologies for Wallonia. They decided to choose 5 groups – chemicals, equipment, information technology, life sciences and agro-food and finally environment-energy-transport-city. Universities and research centers also played an important role. The aim for the clusters was to find mechanisms for long term financing and management to encourage economic development.

Good example of Trans-regional coaching and communication in the practice can be cooperation between three different regions of Bremen (Germany), Linz (Upper Austria) and Milan (Italy). These regions have different economic structures, cultural backgrounds. But the same problems with making the best use of the scientific output of their universities and colleges. Trans-regional Innovation Project – CELCOSI has shown how sharing experience helps to solve these problems. Each partner needed to strengthen the impact of science on its economic development. But each had a different approach to qualified, trained researchers in SMEs. The solution was mutual coaching with each town supporting the innovation measures of the others in the project. This contrasts with a typical RITTS project, which brings in outside experts. This approach was spread widely in the DELCOSI international workshop, trends in regional Support attended by 75 delegates from all over Europe. It covered three DELCOSI topics, technology and personnel transfer, exploitation and commercialization of Research and Development results and corporate development support. The three cities also developed and used an Internet management communication system, which gave them all easy access to project documentation. This was one of the first times that a teleworking tool was successfully tested in the European context.

Developing partnerships for innovation in one new member of EU – Slovenia can be good example for newcomers. Slovenia is a small country with less than 2 million inhabitants. Economic activity is centered on the big towns and average unemployment is about 10%. In 2002, a RIS project, called SLORITIS was set up to develop an innovation network to deal with some of the country's economic problems. Slovenia has 12 regions, each with its own development agency, 36 small business centers as well as several technology parks and EU information centers. These regions were not used to working together and many regions are neglected. SLORITIS was built on regional strengths, developed partnerships among all these bodies. Partners of this project were two regions of old members of EU – Shannon (Ireland) and Umbria (Italy). The new innovation network, which was established, generated pathways for the transfer of know-how throughout the region, to the partners in Ireland and Italy. This program also helped to exploit all the resources of the public, private, innovation/research and business sectors. They also focused on linking their national research potential to the needs of the business sector in both industry and services.

Sources:

www.innovating-regions.org

www.cordis.lu

www.eeda.org.uk

www.techlink.org.uk

Info regio.cec.eu.int/innovating/innov_en.htm

Contact:

Mgr. Peter Otrubčák, Ing. Martin Sedláček

Department of management

Faculty of Social-Economic Relations

Trenčín University of Alexander Dubček

Študentská 1, 911 50 Trenčín

Slovak Republic

Tel.: 00421(0) 32 7400226

E-mail: otrubicak@tnuni.sk; sedlacek@tnuni.sk

Globálne problémy prehlbujú procesy globalizácie a svet zostáva stále viac vzájomne závislý. Svetový obchod, bez ohľadu na druh transakcií sa z veľkej časti realizuje medzi rozvinutými krajinami. Keďže podiel rozvojových krajín na obchode s tovarmi sa pohybuje okolo 30%, pri obchode so službami je podiel ešte menší a pri finančných tokoch zanedbateľný- nerovnosť a priepasť medzi vyspelými krajinami a rozvojovými krajinami, v ktorých žije asi 78% svetovej populácie, sa neustále prehľbuje. Prehľbujú sa i rozdiely medzi RK navzájom. Častokrát sa podceňujú, alebo prehliadajú ekonomické, sociálne a environmentálne dopady.

Je teda otázne, či je možné predstaviť si svetový obchod ako zdroj blahobytu pre všetky národy a všetkých ľudí na celom svete. Rozvojové krajiny potrebujú pomoc a obchod súčasne. Obchod môže byť mocným nástrojom na redukciu chudoby, ale mnohé dnešné pravidlá diskriminujú veľkú časť producentov v rozvojových krajinách.

Svetovým obchodom v súčasnosti vládne snaha o vytvorenie, čo najväčšieho priestoru pre voľné obchodovanie. Na jednej strane podľa amerického ekonóma súčasnosti Lestera Thurowa, trhová ekonomika znamená vyrábať tam, kde sú ceny najnižšie a predávať tam, kde sú ceny a zisky najvyššie. Súčasťou tohto systému nie je sentimentálna náklonnosť voči krajine. Na druhej strane, ale nemožno zabúdať na ľudí žijúcich v rozvojových krajinách, ktorých hlavne zaujíma, ako môžu kontrolovať a riadiť svoju vlastnú budúcnosť. Závisí od histórie tej ktorej krajiny, ľudí, ktorí v nej žijú a celkového kontextu, akým spôsobom uskutočnia túto kontrolu a riadenie. Pri riešení tohto problému možno tolerovať a využiť aj niektorú z vhodných foriem voľného obchodu, napríklad **Fair Trade**, ktorý je rozrastajúcou a pozitívnou alternatívou obchodovania, prostredníctvom ktorej sa prinavracia dôstojnosť utláčaným a znevýhodňovaným producentom.

Fair Trade hnutie vzniklo z decentralizovaných občianskych aktivít a preto existuje viacero definícií, čo presne Fair Trade znamená, no všetky sa zhodujú v základných princípoch Fair Trade - transparentnosť pri práci, uvedomelé vzdelávanie, vzájomná podpora. V decembri 2001 prijala neformálna pracovná skupina štyroch hlavných Fair Trade zoskupení FINE²⁴⁶ nasledujúcu definíciu :

„Fair Trade je obchodné partnerstvo, založené na dialógu, transparentnosti a rešpekte, ktoré usiluje o väčšiu spravodlivosť v medzinárodnom obchode. K trvalej udržateľnosti prispieva lepšími pracovnými podmienkami a zabezpečením práv utláčaných a znevýhodňovaných producentov – najmä v krajinách Juhu“.²⁴⁷

²⁴⁶ FINE - názov je zložený z prvých písmen spomínaných štyroch organizácií: FLO- I /Fairtrade Labelling Organisation International/ , IFAT /International Fair Trade Association/ , NEWS /Network of European Workshops/, EFTA /European Fair Trade Association/. FINE - Úradu pre advokáciu /FINE Advocacy Office/ so sídlom v Bruseli, bol založený v roku 1998.

²⁴⁷ www.ifat.otg/whatisft.html

Strategický cieľ spravodlivého obchodu je zameraný na dve skutočnosti:

1. Vedomé rozhodnutie pre prácu s utláčanými a znevýhodňovanými producentmi – pestovateľmi a remeselníkmi – s cieľom pomôcť im dostať sa z ich zraniteľnej pozície do pozície ekonomickej samostatnosti a istoty.
2. Pripravenie producentov – pestovateľov a remeselníkov – na to, aby zohrali dôležitejšiu úlohu v globálnom kontexte a tým sa dosiahla väčšia rovnosť vo svetovom obchode.

V súčasnosti je Fair Trade rozšíreným celosvetovým hnutím a konvenční obchodníci začínajú presadzovať jeho princípy a metódy vo svojich obchodných aktivitách a praktikách. Fair Trade model ponúka taký obchodný systém, v ktorom si jednotlivé články obchodného reťazca, vrátane spotrebiteľov, rozdeľia zisky spravodlivým spôsobom. Tým sa Fair Trade snaží o zvýšenie príjmov utláčaných a znevýhodňovaných producentov o ich slobodné rozhodnutie, komu a kedy svoju produkciu predať, neovplyvnené nevyhnutnosťou a tlakom miestnych sprostredkovateľov. Vo všeobecnosti ide o pôsobenie proti chudobe v krajinách tzv. Juhu a prinavrátenie dôstojnosti chudobným skupinám producentov, odsunutých na okraj spoločnosti. Stavia pritom na schopnostiach producentov a umožňuje im zohrať aktívnu úlohu v ich vlastnom rozvoji. Fair Trade ponúka utláčaným a znevýhodňovaným producentom chránený trh a pomáha im budovať ich vlastné schopnosti a vedomosti, aby mohli vstúpiť na konvenčný trh.

Obchodný postup je ľudskejší a reťazec, čo možno najkratší. Spotrebiteľia majú možnosť dozvedieť sa viac o kultúre, identite, pracovných a životných podmienkach producentov. Všetci účastníci sa zasuďujú za dodržiavanie princípov Fair Trade.

Základné princípy

Obe strany – tak ako producenti tak aj obchodné organizácie spravodlivého obchodu – akceptujú v duchu partnerstva určité princípy rovnoprávne partnerstvo a obojstranný rešpekt – Medzinárodná organizácia IFAT²⁴⁸ definovala nasledovné princípy:

➤ Vytváranie príležitostí pre ekonomicky znevýhodňovaných producentov

Obchodné organizácie spravodlivého obchodu umožňujú priamy prístup tovarov, ktoré sa vyprodukujú v krajinách tzv. Juhu, najmä na európsky trh, pričom sa vyvarujú sprostredkovanému obchodu a špekuláciám.

➤ Transparentnosť a zodpovednosť

Transparentné riadenie a obchodné vzťahy, založené na vzájomnom rešpekte a spravodlivosti sú založené neoddeliteľnou súčasťou Fair Trade.

➤ Budovanie kapacít

Prostredníctvom Fair Trade sa rozvíja nezávislosť producentov, ktorí častokrát zápasia so svojimi obmedzenými kapacitami, vytváraním príležitostí na predaj ich produktov. Zároveň rôznymi tréningmi, školeniami, ale i pobytmi producentov na Severe sa zlepšujú ich schopnosti.

➤ Platenie spravodlivých cien producentom

Pri stanovení spravodlivej ceny sa volí citlivý a individuálny prístup. Vyplyva z regionálnych a miestnych pomerov producentských organizácií. Tvorí minimálnu cenu, ktorá je istá i v prípade nepriaznivej situácie na svetových trhoch. Pri raste cien surovín na

²⁴⁸ IFAT /International Fair Trade Association/

svetových trhoch kopíruje ich vývoj. Pokrýva základné potreby producentov, výrobné náklady a poskytuje tiež priestor na investície. Pre spotrebiteľov to znamená, že cena Fair Trade výrobkov sa pohybuje v rozpätí 10% - 50% nad úrovňou cien bežných výrobkov. Obchodné organizácie ručia za promptné platby svojim obchodným partnerom a v prípade potreby i platby vopred. Tie predstavujú 40 – 50 % hodnoty objednávky, čo umožňuje producentom nakúpiť suroviny potrebné vo výrobnom či sprostredkovateľskom procese bez toho, aby sa zadlžovali.

➤ **Rovnosť pohlaví**

Rovnako je ocenená a ohodnotená práca mužov a žien. Osobitný význam sa kladie na účasť žien v rozhodovacích procesoch.

➤ **Bezpečné a zdravé pracovné prostredie a prijateľné pracovné podmienky**

Na plantážach a v priemyselných výrobných halách sa musia dodržiavať základné práva Konvencie Medzinárodnej organizácie práce²⁴⁹. Je zakázaná nútená práca. V prípade detskej práce nesmie byť ohrozená bezpečnosť detí, obmedzené ich právo na vzdelávanie a musí sa prispôbiť Konvencii OSN o právach dieťaťa, ako aj miestnym zákonom a normám.

➤ **Životné prostredie**

Aktívne sa podporujú výrobné a pestovateľské metódy, ktoré nezaťažujú životné prostredie. Spotrebiteľia častokrát uprednostňujú výrobky, ktoré pochádzajú z ekologickej výroby či pestovania. Sledovať a nasledovať trend dodržiavania ekologických výrobných postupov je v záujme producentských skupín.

Aktéri Fair Trade

Napriek tomu, že je v záujme spravodlivého obchodu znižovať počet prebytočných medzičlánkov, kým sa dostanú Fair Trade výrobky ku konečnému spotrebiteľovi, prejdú rôznymi článkami obchodného reťazca. Medzi hlavných aktérov Fair Trade patria:

➤ **Producenti a exportné organizácie**

Producentmi vo Fair Trade sú maloroľníci a remeselníci so svojimi rodinami, organizovaní v kooperatívach a asociáciách. Poľnohospodárske a remeselné výrobky vytvárajú zo surovín z Afriky, Ázie a Latinskej Ameriky. Producentské organizácie musia spĺňať Fair Trade kritéria, ktorých dodržiavanie sledujú akreditačné organizácie.

➤ **Importné organizácie a veľkoobchod**

Na európskej úrovni existuje jedenásť najväčších dovozných organizácií spravodlivého obchodu z deviatich krajín, ktoré založili zastrešujúcu organizáciu EFTA²⁵⁰, aby na pravidelných stretnutiach diskutovali o relevantných otázkach, ktorým čelia. Členovia EFTA dovážajú výrobky od takmer 600 znevýhodnených skupín producentov z Afriky, Ázie a Latinskej Ameriky. EFTA je členom Úradu pre advokáciu – FINE. Nie všetky importné organizácie majú dostatočné spracovateľské kapacity spracovať každú surovinu, vzniká tak priestor i na zapojenie konvenčných spoločností. Tak sa napríklad Fair Trade čokolády, kakao a cukor spracúvajú v komerčnom prostredí.

➤ **Špecializované predajne**

Špecializované predajne spravodlivého obchodu známe i ako „worldshops“, či „Weltladen“ predávajú Fair Trade výrobky a sú častokrát prvým kontaktom spotrebiteľov

²⁴⁹ ILO – International Labour Organisation

²⁵⁰ EFTA - European Fair Trade Association

s Fair Trade. V roku 1994 vznikla NEWS!²⁵¹, ktorá koordinuje spoluprácu medzi „worldshops“ v Európe a zastupuje záujmy národných asociácií Fair Trade obchodov z trinástich krajín. Je iniciátorom a koordinátorom spoločných kampaní na podporu zvyšovania povedomia verejnosti a profesionalizácie národných asociácií.

➤ **Akreditačné a certifikačné organizácie**

Tieto organizácie predstavujú záruku, že výrobky, ktoré si spotrebiteľ kupuje boli vyrobené v zmysle princípov Fair Trade a zároveň spĺňajú kritéria Fair Trade. Existujú dva druhy kontroly súčasne:

- označenie produktov - predaním licencie odberateľom a certifikáciou producentov
- monitorovanie Fair Trade organizácií pri dodržiavaní demokraticky dohodnutých štandardov.

Oficiálnou medzinárodnou akreditačnou a certifikačnou organizáciou, ktorá na celosvetovej úrovni stanovuje Fair Trade štandardy je **FLO-I**²⁵², ktorá certifikuje skupiny producentov, ktorých produkty spĺňajú a vyhovujú Fair Trade štandardom. FLO - I zastrešuje 19 národných iniciatív, ktoré sú dôležitým nástrojom na rozširovanie trhov pre Fair Trade výrobky ich uvádzaním do supermarketov a iných komerčných odbytových kanálov.

Ďalšou významnou inštitúciou je IFAT – jediná globálna asociácia Fair Trade organizácií. Je to fórum na výmenu informácií, poskytuje priestor na vytváranie partnerstiev, technickú a obchodnú podporu, zlepšuje prístup na trhy za Fair Trade podmienok, angažuje sa vo vzdelávacích aktivitách, kampaniach a lobistických aktivitách. Registrovaní členovia IFAT majú právo používať označenie Fair Trade Organisation – **FTO**. Získané označenie, ktoré môžu uvádzať na svojich propagačných materiáloch, ich následne odlišuje od ostatných komerčných obchodníkov, ktorí tiež predávajú Fair Trade výrobky certifikované organizáciou FLO – I.

IFAT úzko spolupracuje s FLO-I na vytvorení jedného všeobecného a integrovaného monitorovacieho systému pre Fair Trade organizácie, ako aj Fair Trade produkty. Fair Trade produkty sú považované tie, ktoré:

- sú označené certifikačným systémom FLO-I a/alebo
- vyprodukovali ich Fair Trade organizácie.

➤ **Spotrebiteľia**

Najčastejším miestom nákupu Fair Trade tovarov sú spomínané špecializované predajne. Vo všeobecnosti sú spotrebiteľia dosť rezervovaní k samotnej koncepcii Fair Trade. Preto je dôležitou úlohou všetkých účastníkov Fair Trade rozvojovým vzdelávaním a inými aktivitami prelomiť tento začarovaný kruh. Fair Trade hnutie sa neustále rozrastá, napriek nie najpriaznivejšiemu postojom niektorých spotrebiteľov.

Záver

Aby sa zabezpečila rovnosť a spravodlivosť vo svetovom obchode, je potrebné presadzovanie princípov Fair Trade. Ak by sme parafrázovali prvého čierneho prezidenta Juhoafrickej republiky Nelsona Mandelu, Fair Trade hnutie na celom svete čaká ešte dlhá cesta ku slobode a spravodlivosti pre všetkých ľudí na našej zemeguli.

²⁵¹ NEWS! - Network of European Worlshops

²⁵² FLO- I - Fairtrade Labelling Organistaion International

Tabuľka č.1

Prehľad medzinárodných Fair Trade organizácií v Európe

	FLO- I	IFAT	NEWS	EFTA
Vznik	1997	1969	1994	1990
Druh	Národné certifikačné iniciatívy	Producentské organizácie ATO	Národné asociácie Fair Trade obchodov	Dovozné organizácie
Členovia v krajinách	19 v 19	270 v 60	15 v 13	11 v 9
Sídlo	Bonn, Nemecko	Culenburg, Holandsko	Mainz, Nemecko	Brusel, Belgicko Schin op Guel, Holandsko

Zdroj: Krier, J.M: Fair Trade in Europe: Facts and Figures on the Fair Trade sector in 18 European countries. EFTA, 2001. s. 85

Bibliografické zdroje:

Gahrman, A: Osmer, H.: *Zukunft kann nicht kaufen: Ein fogenschwerer Denkfehler in der Globalen Okonomie*. Verlag Horlemann, 2004. ISBN 3-89502-178-4

Gaval'ová, V.: *Ekonomika rozvojových krajín*. Bratislava: Ekonóm, 2002. ISBN 80-225-1601-5

Lipková, Ľ.: *Medzinárodné hospodárske vzťahy*. Bratislava: Sprint 2002. ISBN 80-88848-54-7

Krier, J.M: Fair Trade in Europe: Facts and Figures on the Fair Trade sector in 18 European countries. EFTA, 2001

www.commercioalternativo.it

www.eftafairtrade.org

www.fairtrade.net

www.worldshops.org

OBCHODNÍ ŘETĚZCE A JEJICH NEPŘÁTELÉ: ODPOR PROTI GLOBALIZACE NEBO JEJÍ KREOLIZACE?

Bez ohledu na to, že o obchodních řetězcích a jejich expanzi se debatuje hlavně v poslední době, jde o fenomén, s nímž se můžeme setkat již v 19. století. Prvním obchodním řetězcem v USA byla Atlantic & Pacific Tea Company založená v roce 1858, následovaná The Woolworth Five and Ten Cent Chain v roce 1879 a United Cigar Stores v roce 1892.²⁵³ Rozmach obchodních řetězců přichází s 20. roky, kdy The Great Atlantic & Pacific Tea Company v roce 1922 má 5 tisíc obchodů, zatímco v roce 1928 má již 17 500 poboček.²⁵⁴ V roce 1935 pak ve Spojených státech existuje 6000 obchodních řetězců se 127 482 pobočkami a čistý obratem ve výši 7, 55 mld. USD. Obchodní řetězce v té době prováděly 1/5 všech obchodů v USA.²⁵⁵ Ve Velké Británii začaly obchodní řetězce jako družstevní hnutí v 19. století. K rozvoji řetězců dochází ve Velké Británii v roce 1964 s liberalizací trhu. V současnosti kontrolují supermarkety ve Velké Británii 88 % trhu.²⁵⁶ K podobné koncentraci dochází i v dalších zemích, již v roce 1996 kontrolovalo 5 největších obchodních řetězců v Finsku 89 % trhu, ve Švédsku 78 %.²⁵⁷ Největším obchodním řetězcem světa je Wal-Mart, jenž se stal v roce 2001 největší firmou světa měreno podle příjmů, když jeho příjmy byly 218 miliard USD.²⁵⁸ Zaměstnává 1,6 milionu lidí. Prezident Wal-Mart H. Lee Scott byl v roce 2004 jmenován časopisem Vanity Fair nejmocnějším člověkem světa.²⁵⁹

K první vlně kritiky obchodních řetězců dochází ve 20. a 30. letech 20. století v USA, kdy maloobchodníci dokázali nejprve prosadit zdaňování obchodních řetězců, zákony omezující expanzi obchodních řetězců ve 26 státech a poté i dva federální zákony Robinson-Patman Act a Miller-Tydings Act zaměřené proti obchodním řetězcům.

Na rozdíl od 30. let však jde dnes o globální problém, vzhledem k tomu, že za jednu z nevhodnějších cest, jak zvýšit potenciál, je obchodními řetězci považována internacionalizace. U nizozemské společnosti Ahold činí obrat poboček v zahraničí 82 % celkového obratu, Carrefour má své pobočky ve 32 zemích, Metro ve 27 zemích.²⁶⁰ Wal-Mart v roce 2003 otevřel každé dva dny ve světě 1 obchod.²⁶¹

To vede obchodní řetězce k tomu, že vyvíjejí tlak na vlády, aby přijímaly deregulační opatření. Wal-Mart je klíčovým poradcem americké vlády v oblasti obchodní politiky.²⁶² European Services Forum, lobbyistická organizace společností jako je Metro, Ahold a Marks & Spencer, činí tlak na Evropskou komisi a jednotlivé země, aby prosazovaly liberalizaci trhů ve světě. Není divu, že v požadavcích EU vůči GATS byly obsaženy výzvy k odstranění

²⁵³ Faulkner, H. U.: American Economic History. New York, London 1943. S. 520.

²⁵⁴ Ibid., s. 612.

²⁵⁵ Ibid., s. 520.

²⁵⁶ What's Wrong With Supermarkets. www.corporatewatch.org.uk.

²⁵⁷ Kjell, P.: The Retail Giants Global Expansion and Local Concerns. www.neweconomics.org/gen/uploads/gx2dcv45szxpsn55yohg3rjh01082003160042.pdf.

²⁵⁸ Kjell.

²⁵⁹ www.corporatewatch.org.uk/profiles/asda.htm.

²⁶⁰ Kjell.

²⁶¹ Ross, J.: „Quezalcoatl Must be Furious“. Wal-Mart Invades Mexico. Counterpunch March, 17, 2005. www.counterpunch.org/ross03172005.html.

²⁶² Kjell.

zákonů a opatření regulujících služby ve 109 členských zemích WTO a například Indie byla vyzvána ke kompletní liberalizaci svého obchodního sektoru.²⁶³

Z jakých důvodů jsou obchodní řetězce kritizovány?

Odpor proti supermarketům vychází z mnoha směrů. Prvním důvodem kritiky supermarketů je jejich chování vůči výrobcům. Obchodní řetězce totiž dodavatelům diktují parametry zboží. Zpráva britské Komise pro hospodářskou soutěž o supermarketech z roku 2000 citovala 52 způsobů, jimiž obchodní řetězce využívají svého dominantního postavení vůči dodavatelům. Nejdůležitějším z nich je odmítnutí uzavírat závazné smlouvy, díky čemuž výrobce nedostane odškodnění, pokud supermarket smlouvu s ním vypoví. K dalším způsobům patří zdržování plateb, měnění dohodnutých jakostních standardů bez adekvátního upozornění, požadavky na odkoupení neprodaného zboží, placení za „lepší umístění produktů“ v obchodě, retrospektivní poplatky, přenášení rizik na dodavatele, poplatky za to, že nákupce vůbec dodavatele navštíví.²⁶⁴ Podle výzkum University of Missouri mezi 50 % až 75 % celkového čistého zisku supermarketů pochází z nejrůznějších poplatků, jež platí dodavatelé, a nikoli z prodeje výrobků.²⁶⁵ Obchodní řetězce také nutí producenty k tomu, aby jim prodávaly své zboží za cenu, která je nižší než náklady na výrobu tohoto zboží. Supermarkety se účastní holandských aukcí po internetu a kupují pouze, když cena spadne na nejnižší úroveň. Přitom obchodní řetězce prodávají zboží za mnohem vyšší ceny, než za jaké je nakupují. U jablek jde u některých supermarketů o 198 %, u vejcí 439 % výkupní ceny.²⁶⁶ Dodavatelé také musí plnit standardy velikosti a tvaru zboží, což především u zemědělských produktů vede k tomu, že značná část produkce je obchodními řetězci odmítnuta. Kromě toho nesmějí dodávat své zboží jiným odběratelům. V prosinci 2003 jeden z vedoucích pracovníků Tesca varoval pěstitele, že pokud chtějí dál dodávat své produkty Tesco, nesmějí prodávat své zboží společností Aldi a Lidl.²⁶⁷

Dalším směrem kritiky supermarketů je jejich chování vůči spotřebitelům. Obchodní řetězce nutí producenty ke standardizaci, což např. u potravin vede k používání chemikálií u rostlinných produktů, či hormonů a antibiotik u živočišné výroby. Tlak na co nejnižší cenu vede ke snižování hygienických standardů.

Jiným důvodem odporu k obchodním řetězcům je jejich vliv na úpadek maloobchodníků. Ve Velké Británii bylo mezi roky 1976 a 1989 zavřeno 44 tisíc obchodů s potravinami. Jestliže v roce 1960 ve Velké Británii tvořil podíl nezávislých prodejců na trhu 60 %, v roce 2000 to bylo již pouze 6 %.²⁶⁸ British Retail Planning Forum, financované samotnými obchodními řetězci, v roce 1998 vydalo zprávu, podle níž při otevření velkého supermarketu dochází ke ztrátě v průměru 276 pracovních míst.²⁶⁹ Každý týden je ve Velké Británii uzavřeno 50 specializovaných obchodů a jeden farmář nebo pracovník na farmě spáchá sebevraždu.²⁷⁰ Problematický je také efekt na místní ekonomiku. U supermarketů zisky plynou akcionářům velkých řetězců, zatímco, pokud se nakupuje u maloobchodníků, zůstávají na daném místě. Podle jedné studie 100 USD vydaných v nezávislém místním obchodě vytváří 68 USD v dodatečných ekonomických aktivitách v dané oblasti, zatímco v případě obchodních řetězců to je 43 USD.²⁷¹ Wal-Mart je kritizován kvůli své strategii tzv. konsolidace, kdy po otevření své pobočky je zničena místní maloobchodní konkurence, poté klesnou v daném místě příjmy

²⁶³ Kjell.

²⁶⁴ What's Wrong With.

²⁶⁵ Kjell.

²⁶⁶ What's Wrong With.

²⁶⁷ www.corporatewatch.org.uk/profiles/tesco.htm.

²⁶⁸ Kjell.

²⁶⁹ What's Wrong With.

²⁷⁰ Rowell, A.: „Welcome to Wal-World“. *Multinational Monitor*, October 2003. www.projectcensored.org/publications/2005/25.html.

²⁷¹ www.civiceconomics.com/Andersonville.

a potom Wal-Mart svou filiálku zavře a přesune se jinam.²⁷² V současné době je v USA více než 300 zavřených poboček Wal-Martu.²⁷³ Přitom Wal-Mart má v USA v současnosti 3700 obchodů.

Další kritika je zaměřena na urbanizační projevy rozvoje supermarketů. Především jde o jejich budování mimo města, což eliminuje pouliční život. S touto tendencí je ve Spojených státech spjat tzv. decentrismus, architektonický směr prosazující se od 20. let 20. století, jemuž šlo o oddělení obchodů od obytných částí měst.²⁷⁴ Ve Velké Británii jen mezi roky 1975 a 1990 se zvýšila vzdálenost k obchodům o 60 %. To zvyšuje užívání automobilů se všemi ekologickými, dopravními a sociálními důsledky.²⁷⁵

Podobným problémem je přeprava samotného zboží, jež souvisí s tendencí o nákup od co nejdávějšího producenta. Ve Velké Británii se vzdálenost, kterou jsou potraviny přepravovány, mezi roky 1978 až 1999 zvýšila o 50 %. Suroviny na běžný oběd Británii, kuře s bramborem, fazolí a mrkví mohou urazit až 38 tisíc kilometrů, pokud jsou koupeny v obchodním řetězci. To má pochopitelné ekologické efekty.

Další kritika vychází z chování obchodních řetězců vůči zaměstnancům. Jde například o skryté přesčasy, obcházení zákonů chránících pracující najímáním brigádníků a nelegálních imigrantů, propouštění předtím, než může být nárokováno odstupné. 30 % zaměstnanců britského supermarketu Sainsbury's v roce 1999 byli studenti, přičemž do 18 let nemusí zaměstnavatel ve Velké Británii platit minimální mzdu.²⁷⁶ Kromě toho obchodní řetězce používají pro nové zaměstnance nízké mzdy, vzhledem k jejich zaškolování. Při velké fluktuaci zaměstnanců to pak znamená velké úspory na mzdách. Obchodní řetězce jsou také známé odporem k odborům. V květnu 2005 zavřel Wal-Mart svou pobočku v Jonquiere v Quebecu kvůli tomu, že zde byly založeny odbory. Poté co v Jacksonville v Texasu v roce 2005 vstoupilo 11 řezníků Wal-Martu do odborů, zrušil Wal-Mart ve všech svých pobočkách v USA řeznictví a začal prodávat předem balené maso.²⁷⁷ Tato protiodborová politika má své platové efekty. V USA je průměrný plat zaměstnanců Wal-Martu 9,50 USD na hodinu, u zaměstnanců v obchodních sítích, kde jsou odbory je to 19 USD.²⁷⁸ V Polsku jsou ze 400 poboček velkých obchodních řetězců pouze ve 40 odbory. Personální ředitelé obchodních řetězců jsou velmi často v kontaktu se svými protějšky z jiných společností a mají stejnou politiku vůči zaměstnancům a odborům.²⁷⁹

Jestliže zastánci obchodních řetězců argumentují tím, že jejich síla je dána jejich schopnostmi prosadit se na volném trhu, kritikové poukazují na jejich podporu ze strany veřejné administrativy. Obchodní řetězce disponují daňovými úlevami, místní správy často vydávají velké částky na jejich přilákání.²⁸⁰ Pouze 244 poboček Wal-Martu zkoumaných v jedné studii tímto způsobem již získalo 1 mld. USD.²⁸¹

²⁷² www.corporatewatch.org.uk/profiles/walmart.htm.

²⁷³ A speech by ILSR's Stacy Mitchell Delivered at the annual conference of the American Planning Association. April 2000. www.newrules.org

²⁷⁴ Jacobs, J.: The Death and Life of Great American Cities. New York 1992.

²⁷⁵ V roce 1990 polovina domácností v USA nebyla v dosahu veřejné dopravy. V roce 1999 rodiče průměrně strávili v autě 2 x tolik času jako s dětmi. Green, J.: Putting the brakes on urban sprawl. Green Left Weekly. www.greenleft.org.au/back/2001/456/456p12.htm.

²⁷⁶ What's Wrong With.

²⁷⁷ Wal-Mart Faces Backlash After Unionised Store Is Closed. Retail Intelligence. www.retailintelligence.ie/newsletter-story.asp?ID=1349

²⁷⁸ Ross.

²⁷⁹ Industrial relations and work in foreign hypermarket chains. www.eiro.eurofound.eu.int/2002/11/word/pl0211104fpl.doc.

²⁸⁰ A Speech.

²⁸¹ Shopping for Subsidies: How Wal-Mart Uses Taxpayer Money to Finance Its Never-Ending Growth. www.goodjobsfirst.org/pdf/wmtstudy.pdf.

Pokud v 30. letech hnutí proti obchodním řetězcům v USA prosadilo opatření i na federální úrovni, v současnosti je centrem odporu lokální a státní úroveň. První město v USA, jež zakázalo otevírání poboček řetězců restaurací, bylo v polovině 80. let Carmel on the Sea.²⁸² Mezi roky 1995-2005 americké obce zamítly budování 220 megaobchodů.²⁸³ Největší městem, kde se prosadilo hnutí proti obchodním řetězcům je San Francisco.²⁸⁴

Podobné lokální snahy se projevují i mimo USA, ačkoli to je komplikováno tím, že např. Wal-Mart v zahraničí nebuduje nové obchody, ale kupuje místní obchodní řetězce, čímž se vyhýbá odporu místních iniciativ. Těžištěm odporu vůči jeho expanzi je tedy vládní úroveň. Takto v Irsku v roce 1998 vláda schválila opatření omezující velikost obchodů.²⁸⁵ Otázkou je, v jaké podobě se tyto trendy projevují mimo západní svět, vzhledem k tomu, že, jak tvrdí zakladatel hnutí proti Wal-Martu Al Norman, jde o amerikanizaci obchodu ve světě, jež je kulturně a ekonomicky nežádoucí.²⁸⁶ Příhodná jsou slova ředitele mexické Národní asociace samoobsluh Vicenteho Yaneze, podle něhož „Není dobré pro naši suverenitu, že všechny oděvy a všechno jídlo je dováženo z jiné země.“²⁸⁷

Jednou cestou, jak omezovat šíření globálních obchodních řetězců, mohou být restriktce ve prospěch malých prodejců. Tuto politiku zvolila Malajsie, jejíž ministr vnitřního obchodu Muhyiddin Yassin prohlásil, že „pokud (expanze zahraničních obchodů) nebude omezena, sníží se v budoucnu počet malých prodejců“. Z toho důvodu malajsijská vláda přistoupila k zavedení opatření, jež kladou přísné podmínky zahraničním obchodním řetězcům. Patří k nim to, že tyto obchodní řetězce musejí žádat o licenci 2 roky dopředu před zamýšleným vybudováním svých poboček, aby místní úřady mohly vypracovat socio-ekonomické studie o dopadu navrhovaného hypermarketu na danou oblast, či to že nesmějí otevírat obchody do 3,5 km od obytné části městského centra.²⁸⁸

Odpor k expanzi globálních obchodních řetězců ovšem může být veden jejich metodami. Příkladem je Mexiko, kde je dosud nejrozsáhlejší zahraniční divize Wal-Martu se 687 pobočkami. Wal-Mart tam koupil v roce 1997 koupil největší místní řetězec Cifra. V roce 2003 činily tržby Wal-Martu v Mexiku 10,8 mld. USD, zatímco u jeho tří největších konkurentů Controladora Comercial Mexicana, Organización Soriana a Grupo Gigante to bylo 8 mld. USD dohromady.²⁸⁹ Wal-Mart se stal největším soukromým zaměstnavatelem v Mexiku.

Konkurence vsadila na větší tlak na dodavatele, čili na kopírování postupu Wal-Martu. V létě 2004 vytvořily 3 největší místní řetězce společnou nákupní organizaci Sinergia, jež má zlepšit jejich pozici vůči dodavatelům. Tyto tři společnosti argumentují tím, že Sinergia zvýší konkurenci, protože jim dovolí soupeřit s cenami Wal-Martu. V únoru 2004 Federální komise pro ochranu trhu prohlásila tento návrh za protitržní, v létě 2004 jej však schválila. Jako kouzlo nechtěného pak v této souvislosti zní prohlášení prezidenta Comercial Mexicana Santiaga Garcíi, který zdůraznil, že efektivita Wal-Martu je dána tím, „jak vymačkává dodavatele.“²⁹⁰

²⁸² www.newrules.org/retail/index.php

²⁸³ Ross.

²⁸⁴ Tyto společnosti musejí dát dopředu vědět veřejnosti, jež může požádat o veřejná slyšení. Jednotlivé čtvrti mohou buďto omezit působení obchodních řetězců na svém území, nebo je přímo zakázat. www.newrules.org/retail/index.php

²⁸⁵ Rowell.

²⁸⁶ Ibid.

²⁸⁷ Ross.

²⁸⁸ Malaysia introduces measures to heed international hypermarket onslaught. Eurofood, May 9, 2002. www.findarticles.com/p/articles/mi_m0DQA/is_2002_May_9/ai_86038649

²⁸⁹ Ross.

²⁹⁰ Malkin, E.: Mexican Retailers Unite Against Wal-Mart. The New York Times. July, 9, 2004.

Vidíme tedy, že odpor vůči šíření globálních obchodních řetězců, jako jedné z nejméně výrazných forem globalizace vede k opatřením, jako v Malajsii, jež bychom mohly označit za projevy antiglobalizace, ale že také může docházet k procesu domestikace, kreolizace globalizace. Vývoj v Mexiku nasvědčuje tomu, že odpor proti globalizaci může naopak přispívat k jejímu šíření, byť s místním náterem, k jejímu zrcadlovému napodobování.

Literatura:

A speech by ILSR's Stacy Mitchell Delivered at the annual conference of the American Planning Association. April 2000. www.newrules.org

Faulkner, H. U.: American Economic History. New York, London 1943.

Green, J.: Putting the brakes on urban sprawl. Green Left Weekly. www.greenleft.org.au/back/2001/456/456p12.htm

Industrial relations and work in foreign hypermarket chains. www.euro.euroworld.eu.int/2002/11/word/pl0211104fpl.doc

Jacobs, J.: The Death and Life of Great American Cities. New York 1992.

Kjell, P.: The Retail Giants Global Expansion and Local Concerns. www.neweconomics.org/gen/uploads/gx2dcv45szxpsn55yohg3rjh01082003160042.pdf.

Malaysia introduces measures to heed international hypermarket onslaught. Eurofood, May 9, 2002. www.findarticles.com/p/articles/mi_m0DQA/is_2002_May_9/ai_86038649

Malkin, E.: Mexican Retailers Unite Against Wal-Mart. The New York Times. July, 9, 2004.

Ross, J.: „Quezalcoatl Must be Furious“. Wal-Mart Invades Mexico. Counterpunch March, 17, 2005. www.counterpunch.org/ross03172005.html

Rowell, A.: „Welcome to Wal-World“. Multinational Monitor, October 2003. www.projectcensored.org/publications/2005/25.html

Shopping for Subsidies: How Wal-Mart Uses Taxpayer Money to Finance Its Never-Ending Growth. www.goodjobsfirst.org/pdf/wmtstudy.pdf

Wal-Mart Faces Backlash After Unionised Store Is Closed. Retail Intelligence. www.retailintelligence.ie/newsletter-story.asp?ID=1349

What's Wrong With Supermarkets. www.corporatewatch.org.uk

www.civiceconomics.com/Andersonville

www.corporatewatch.org.uk/profiles/asda.htm

www.corporatewatch.org.uk/profiles/tesco.htm

www.corporatewatch.org.uk/profiles/walmart.htm

www.newrules.org/retail/index.php

Kontaktní adresa:

Marek Pavka
Mikulčice 489
696 19
Tel.: 00420518357348
e-mail:
mpavka@telecom.cz
mpavka@seznam.cz

Súčasný zložitý svet prináša stále nové otázky zachovania a udržania národnej a medzinárodnej bezpečnosti. Problémom špecifickým, komplikovaným a veľmi aktuálnym je problém európskej bezpečnosti a osobitne národnej bezpečnosti Slovenskej republiky. Slovenská republika sa v tomto roku stala členom Severoatlantickej aliancie a Európskej únie, čím sa kvalitatívne zmenila jej medzinárodná pozícia. Ozbrojené sily Slovenskej republiky deklarovali určité spôsobilosti pre svoje použitie v operáciách, avšak požiadavky a kritériá sa ďalej prehodnocujú a upresňujú. Otázky európskej bezpečnosti sú otvoreným teoretickým problémom. Súčasná absencia bezpečnostnej vedy je nahradzovaná činnosťou inštitúcií, expertov a mimovládnych organizácií zaoberajúcimi sa bezpečnostnými problémami. Slovenská republika hľadá primerané formulácie na vyjadrenie svojich národnoštátnych záujmov v súčasnej medzinárodno-politickej a bezpečnostnej situácii.

Európska komisia pred niekoľkými týždňami predstavila strategické ciele svojho päťročného mandátu. Nosným prvkom stratégie EK je zabezpečiť **prosperitu, solidaritu a bezpečnosť** pre všetkých občanov EÚ. V tomto kontexte si musíme uvedomiť, že súčasný „hobbsovský“ zložitý svet prináša stále nové otázky zachovania a udržania národnej a medzinárodnej bezpečnosti. Špecifickým komplikovaným a veľmi aktuálnym problémom je problém európskej bezpečnosti a osobitne problém bezpečnosti SR. SR sa v roku 2004 stala členom NATO a EÚ, čím sa kvalitatívne zmenila jej medzinárodná pozícia. Rovnako ako rozhodnutia v oblasti zahraničnej politiky ani rozhodnutia v oblasti obrany a bezpečnosti štátu nemožno prijímať bez dôkladných a hlbokých analýz komplexných procesov a širokých súvislostí. Ozbrojené sily Slovenskej republiky už deklarovali určité (minimálne) spôsobilosti pre svoje použitie v operáciách, avšak požiadavky a kritériá sa ďalej prehodnocujú a upresňujú.

Pri hľadaní miesta SR v EBA je potrebné vedieť, že zaručenie jej bezpečnosti si vedľa zabezpečenia *efektívnej obrany* vyžaduje *vnútornú politickú stabilitu, ekonomickú prosperitu, stabilizáciu a obnovu životného prostredia*, rozvoj a udržanie jej integrácie v jednotlivých štruktúrach EBA. Z tohto pohľadu je možné konštatovať, že SR usiluje o moderný,

demokratický politický systém, buduje modernú armádu ako organický element tohto politického systému, súčasť byrokratickej štruktúry.²⁹¹

Toto tvrdenie je súčasťou poznania, že predpoklady obmedzenia vojenskej sily v Európe ale aj vo svete v takto radikálnej forme ešte neplatia. Súčasná realita potvrdzuje, že použitie vojenskej sily ako pokračovanie politiky je možné a použiteľnosť Armády Slovenskej republiky je základným zmyslom jej existencie. Zánik bipolárnej rovnováhy z konca 80. rokov, ktorý v konečnom dôsledku viedol k prechodu do novej a zatiaľ labilnej multipolárnej rovnováhy, definitívne neodstránil riziká a ohrozenia v Európe. Pri prekonávaní existujúcich rizík musí SR niesť zodpovednosť nielen za integráciu do širokej organizačnej štruktúry EBA (splnené v rokoch 1993-2004), ale musí niesť zodpovednosť za vybudovanie použiteľného vojska, ktoré pri rešpektovaní limitov daných medzinárodnými dohodami bude mať prísne obranný charakter, bojovou silou a efektívnosťou však vytvorí predpoklady na vyriešenie potenciálneho ohrozenia.

Slovenská republika existuje ako relatívne nový geopolitický faktor na geopolitickej scéne Európy. Konštituovanie nového štátu je nesmierne komplikovaný proces. Tento proces zvyrazňuje dôležitosť strategického postavenia SR, najmenšieho stredoeurópskeho štátu, ktorý okrem susedstva s krajinami V4, dnes už členmi EU a NATO, hraničí na východe s Ukrajinou. Na jednej strane akoby sa SR stala nárazníkovým pásmom na východe a zónou expanzie národnostných problémov na juhu. Na druhej strane nie je možné nerešpektovať, väzby, ktoré boli v minulosti v tomto geopolitickom priestore rozvíjané a pri existencii zodpovedajúcej politickej vôle nemusia ani národnostné problémy predstavovať bezpečnostné riziko. SR v skutočnosti nepocituje nijaké bezpečnostné ohrozenie a nepovažuje ani jeden cudzí štát za svojho nepriateľa. Politicko-vojenský aspekt členstva SR v analyzovaných štruktúrach EBA odráža geopolitické limity SR a premieta sa do jej základných zahraničnopolitických, vojensko-politických a strategických zámerov budovania bezpečnosti. Nachádza svoje vyjadrenie vo všeobecných cieľoch bezpečnostnej politiky štátu.

SR sa stotožňuje s cieľmi SZBP, ktoré vyjadrujú i jej základné záujmy v zahraničnej politike. V období, pred vstupom do EÚ, sa podieľala na jej zahraničnej a bezpečnostnej politike v miere, ktorú umožňoval rámec dialógu medzi EÚ a kandidátskymi krajinami. Štrukturovaný politický dialóg medzi EÚ a SR zahŕňal nasledovné formy:

- stretnutia pracovných skupín na úrovni expertov ministerstiev zahraničných vecí (kandidátskym krajinám je umožnené zúčastňovať sa 12 pracovných skupín z 26³ ktoré fungujú v rámci EÚ);

²⁹¹ PAWERA, R.: *Vojenské aspekty členstva SR v NATO*. In.: *Medzinárodné otázky* roč. IV, 3/1995.

- zasadnutia politického výboru EÚ - kandidátska krajina na úrovni riaditeľov politických sekcií ministerstiev zahraničných vecí;
- zasadnutia európskych a asociovaných európskych korešpondentov;
- rozšírené zasadnutia Rady pre všeobecné záležitosti na úrovni ministrov;
- vrcholné schôdzky Európskej rady, na ktoré sú pravidelne prizývaní najvyšší predstavitelia kandidátskych krajín.

V rámci tzv. posilneného politického dialógu boli rokovania o zahraničnopolitických otázkach na rôznych úrovniach doplnené o ďalšie mechanizmy spolupráce. Išlo hlavne o pripájanie sa SR k deklaráciám, demaršom, spoločným pozíciám EÚ a jednotným akciám EÚ. Ďalej fungovala koordinácia a spolupráca na medzinárodných fórach, ako aj pravidelné kontakty a komunikácia v tretích štátoch na úrovni zastupiteľských úradov. Možnosti Slovenska ako kandidátskej krajiny boli v oblasti SZBP obmedzené na prezentovanie názorov o zahraničnopolitických otázkach a na možnosť voľby medzi podporou pripravených stanovísk členských štátov Únie alebo neposkytnutím takejto podpory.

SR úspešne presadzovala vlastné zámery i v samotnom pôsobení v rámci EÚ, bola pripravená koordinovať postupy, dopredu si vyjasňovať otázky spoločného záujmu s ostatnými členskými štátmi a prijímať kompromisné riešenia. Mala možnosť len súhlasiť alebo nesúhlasiť s pozíciami EÚ v oblasti SZBP bez možnosti ovplyvniť rozhodnutia. Charakter a tendencie vývoja Spoločnej zahraničnej a bezpečnostnej politiky EÚ predznačili, že Slovenská republika bude musieť ako členská krajina EÚ v podstatne väčšej miere ako doteraz hľadať stanoviská, na ktorých sa zhodne s partnermi. Vstupom Slovenska do EÚ sa zásadne zmenilo i jej postavenie v zahranično-politickej oblasti. Získala priamu možnosť aktívne ovplyvňovať samotnú tvorbu spoločných stanovísk EÚ už v čase prípravy.

Vstupe do EÚ umožnil Slovensku efektívnejšie uplatňovať vlastné predstavy o riešení zahraničnopolitických problémov a presadzovať svoje záujmy. Dnes mnohé z nich ďaleko presahujú jeho možnosti. Vstup do Únie posilnil zahraničnopolitické postavenie našej krajiny ako v regionálnom, tak aj v celosvetovom rozmere. Z účasti na SZBP vyplýva tiež nutnosť koordinácie postojov členských štátov a ich spoločný postup na pôde medzinárodných organizácií. Pre Slovensko to bude znamenať zvýšenie prestíže a váhy na medzinárodných fórach. Spolu s posilnením svojho postavenia na medzinárodnej scéne je v súčasnosti potrebné

prijat' aj zodpovednosť za zahraničnú politiku EÚ, ako aj za zahraničnopolitické problémy jej členov, ktoré sa prostredníctvom SZBP priamo Slovenska týkajú.

Základným cieľom zahraničnej a bezpečnostnej politiky Slovenskej republiky je pôsobiť v prospech takého zahraničnopolitického postavenia štátu, ktoré bude vytvárať priaznivé podmienky pre stabilný a trvalý rast prosperity štátu a životnej úrovne jeho občanov. Slovenská republika deklaruje, že je pripravená a schopná podporovať zahranično-bezpečnostnú politiku únie a plne sa zúčastňovať SZBP tak, ako je definovaná v Zmluve o EÚ. Pri vstupe do EÚ prebralo Slovensko všetky ustanovenia Zmluvy o EÚ týkajúce sa SZBP a k nej pripojené príslušné deklarácie a v súčasnosti sa riadi právnymi dokumentmi prijatými na jej základe. V tejto oblasti nebolo požadované žiadne prechodné obdobie a už v súčasnosti priamo spolupracuje v oblasti SZBP pripájaním sa k deklaráciám EÚ a nepriamo k spoločným pozíciám a jednotným akciám prostredníctvom spoločných deklarácií. Prevzatie všetkých záväzkov spadajúcich do oblasti SZBP EÚ patrí teda do oblasti dlhodobých priorít. Doterajší medzištátny charakter spolupráce v rámci SZBP si nevyžaduje zásahy do vnútroštátnej legislatívy.

SR nie je krajina bez problémov. Koncom mája 2003 však zarezoval značne pozitívny signál, ktorý potvrdil jednoznačnú správnosť orientácie zahraničnej politiky SR. Ministri Šimko a Kukan zdôraznili trend posilnenia národného príspevku pri budovaní európskych obranných kapacít. SR podporuje vytvorenie obranného bezpečnostného piliera a to isté očakáva od väčšiny zúčastnených krajín. Európske krajiny musia zobrať zodpovednosť za bezpečnosť do vlastných rúk. (SR prispieva vyčlenením mechanizovanej roty, 4 dopravných vrtuľníkov, odmínovacej ženijnej jednotky, jednotky vojenskej polície a poľnej nemocnice. A to je čosi celkom nové...)

Otázky európskej bezpečnosti sú otvoreným teoretickým problémom. Súčasná absencia bezpečnostnej vedy je nahradzovaná činnosťou inštitúcií, expertov a mimovládnych organizácií zaoberajúcimi sa bezpečnostnými problémami. Nielen z hľadiska súčasného postavenia Slovenska, ale aj pre najbližšiu budúcnosť je veľmi potrebné vybudovať bezpečnostnú vedu a jej vlastný aparát. Súčasná európska bezpečnosť je posudzovaná spravidla v kontexte porovnávania vytvoreného systému transatlantických záruk a euroautonomistických prístupov. Tak ako každá z nových členských krajín NATO a EÚ, tak aj Slovenská republika hľadá primerané formulácie na vyjadrenie svojich národnoštátnych záujmov v súčasnej medzinárodno-politickej a bezpečnostnej situácii.

Je žiaduce vytvoriť všestranné podmienky k tomu, aby sa v Slovenskej republike konštituovala a formovala samostatná bezpečnostná veda, ktorá by aplikovala do národných podmienok európske bezpečnostné teórie a zároveň ich spätne ovplyvňovala a obohacovala výsledkami svojej vedecko-výskumnej činnosti,

Európska bezpečnosť je kategóriou, ktorá sa vyvíja s vývojom procesu SZBP (EBOP). Je potrebné vracať sa pravidelne k problému reflexie európskej bezpečnosti v závislosti na dynamike jej vývoja. Významným prvkom európskej bezpečnosti je spôsob jej usporiadania (v dynamickom procese s viacerými prvkami protirečivosti a množstvom rôznorodých činiteľov). Dominantným faktom pre postavenie Slovenskej republiky v reálnom bezpečnostnom usporiadaní Európy je skutočnosť, že je „malým štátom“. V jeho novej Bezpečnostnej stratégii by mal mať výsadné miesto *Národnoštátny záujem* (a zároveň by ho bolo nutné zakomponovať do koncepcie zahraničnej politiky SR).

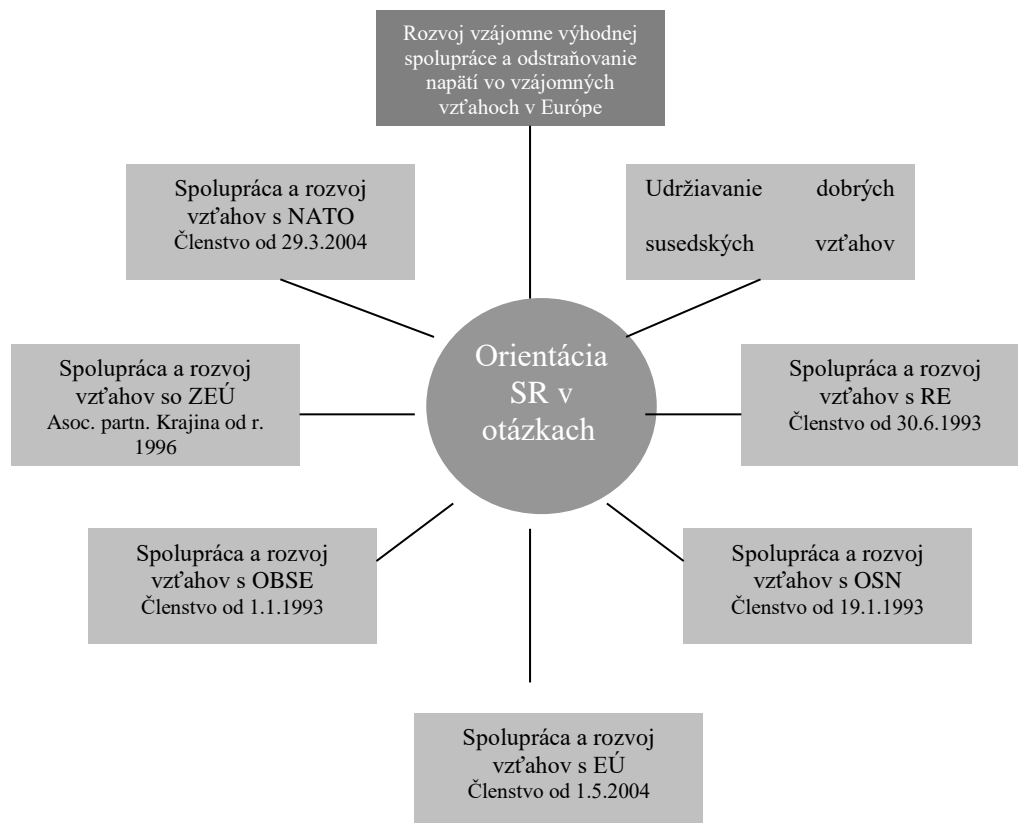
K otázke postavenia a úlohy NATO v Európe musí Slovenská republika zaujímať jasnú pozíciu v tom smere, že Aliancia zostáva naďalej hlavným pilierom európskej bezpečnosti, stability a prosperity. Z pohľadu Slovenska posledné rokovania NATO a EÚ (Berlín Plus) poskytujú dobrý základ pre efektívnu spoluprácu oboch organizácií v tých oblastiach, kde sa úlohy a nástroje obidvoch organizácií prelínajú. Podľa niektorých odborníkov môže nastať určité napätie pri budovaní vojenských spôsobilostí, čo sa týka hlavne síl rýchlej reakcie NATO a EÚ. Rozhodujúci bude vzťah medzi silami rýchleho nasadenia NATO a EÚ a tým samozrejme aj vzťah medzi požiadavkami na budovanie potrebných vojenských spôsobilostí NATO a Úniou presadzovaný Európsky Akčný plán. Obavy plynú z toho, že budovanie a udržiavanie takýchto síl je veľmi náročné a pred krajinami, ktoré sú členmi obidvoch organizácií, stojí otázka či tieto sily majú byť budované komplementárne alebo konkurenčne. Slovensko zastáva názor, že problém dostupnosti síl rýchlej reakcie by sa mal riešiť spôsobom „jedna zem jeden súbor sily“. Takýto postup si bude vyžadovať na jednej strane tesnú, transparentnú a koordinovanú spoluprácu medzi obidvoma organizáciami, ale na druhej strane jej výsledkom by mali byť flexibilné sily vysokej pripravenosti použiteľné oboma organizáciami.²⁹²

Z pohľadu Slovenska je dôležitá úzka koordinácia s obdobnými procesmi v rámci NATO, s cieľom zamedziť triešteniu národných ozbrojených síl a predchádzať zbytočným duplicitám (EÚ by mala maximálne využívať existujúce plánovacie procedúry a postupy NATO prostredníctvom dohody Berlín Plus).²⁹³

Slovenská republika musí politickými, ekonomickými, vojenskými a inými nástrojmi v súčasnosti i budúcnosti realizovať kroky smerujúce ku všetkým relevantným formám spolupráce v oblasti bezpečnosti a obrany, pri ktorých by sa mali presadzovať nasledovné priority:

²⁹² TARASOVIČ, V.: *Slovenská republika a Spoločná zahraničná a bezpečnostná politika Európskej únie*, IBOŠ, MO SR, 2004.

²⁹³ Materiál MO SR k stretnutiu ministrov obrany EÚ v Bruseli, 5. 4. 2004



V súčasnosti pre SR platí:

- Najvyššou zárukou národnej bezpečnosti a prípadného zaistenia kolektívnej obrany je pre SR stále NATO, ako vojensky najfunkčnejšia súčasť EBA. Preto je dôležitá podpora partnerstva s USA a ďalšími členskými krajinami Aliancie.
- Proces EBOP je významným komplexom nástrojov na zabezpečenie autonómneho riešenia európskej bezpečnosti a zvýšenia autority Európskej únie. Slovensko sa pripojilo k tomuto procesu a bude aj naďalej využívať nástroje štruktúrovanej spolupráce.
- SR zvažuje vo svojich postojoch národné prístupy európskych spojencov, predovšetkým pozície Veľkej Británie, Francúzska a Nemecka ako dôležitých aktérov v rozhodujúcich otázkach formovania SZBP.
- Slovenská republika naďalej posilňuje regionálny zväzok krajín V 4 a prehlbuje susedskú spoluprácu s Českou republikou, Poľskom a Maďarskom v rámci zaistenia medzinárodnej a národnej bezpečnosti, v oblasti obrany a vojenstva.

- Slovensko udržuje priateľské, korektné a vyrovnané vzťahy s Ruskou federáciou a Ukrajinou, zároveň je nápomocné zvyšovaniu medzinárodnej dôveryhodnosti a kreditu týchto významných krajín, s ktorými je spájaná i reálnymi ekonomickými väzbami.

Postavenie Slovenska v tvoriacej sa európskej bezpečnostnej architektúre by malo byť vyjadrené v pripravovaných bezpečnostných dokumentoch, predovšetkým v Bezpečnostnej stratégii a Dlhodobom pláne (s cieľovým stavom v r. 2015). Je potrebné jasne a zrozumiteľne formulovať postoj k vlastnej a kolektívnej bezpečnosti prostredníctvom cieľov a priorit. V postulovaných formuláciách má bezpečnostná politika realizovať smerovanie vyjadrené bezpečnostnou stratégiou, ktorá uvedie²⁹⁴:

- bezpečnostné záujmy a ciele Slovenskej republiky,
- hrozby a výzvy relevantné pre Slovensko,
- úlohy a nástroje na realizáciu cieľov.

Účinkovanie Slovenska na medzinárodnom poli bude časovo rozvrhnuté do dvoch etáp. Tou prvou, do ktorej SR práve vstúpilo, je adaptačná etapa. V nej sa očakáva iniciatíva od všetkých nových členov EÚ vrátane ich podielu na presadzovaní SZBP, kde budú zrejmé zohľadnené menšie skúsenosti našich zástupcov v jednotlivých orgánoch. Nasledovať by mala etapa plnohodnotného členstva. Mnohé sa mení aj z hľadiska úloh, ktoré budú plniť ozbrojené sily, nakoľko SR do oboch zoskupení vstúpila takmer súčasne. Namiesto „partnerských cieľov“ budú plnené „ciele síl“, v celom rozsahu sa Slovensko musí napojiť na cyklus obranného plánovania NATO. Európska únia sa stala spolurealizátorom národnej politiky SR smerom navonok a túto skutočnosť bude musieť zohľadňovať i presadzovaní svojich záujmov.²⁹⁵

Slovenská republika si je vedomá svojho potenciálu a možností, ktoré ju predurčujú k tomu, aby bola aktívnym regionálnym aktérom bezpečnostnej politiky o čom svedčí aktívna účasť príslušníkov jej ozbrojených síl v rôznych mierových misiách a operáciách, vid' nasledujúca tabuľka²⁹⁶. V tomto ohľade by sme sa mali orientovať na „export bezpečnosti“ hlavne do oblastí Západného Balkánu a na skupinu postsovietskych štátov nachádzajúcich sa v európskej časti (Ruská federácia, Ukrajina, Bielorusko a Moldavsko). Formami takéhoto exportu by mohli byť skúsenosti z integračného procesu, z reformy bezpečnostného systému a

²⁹⁴ Postavenie SR v bezpečnostnej architektúre Európy. IBOŠ, MO SR, Bratislava 2004

²⁹⁵ tamtiež s. 78.

²⁹⁶ Zdroj: Interný materiál MO SR, 13. 10. 2004

Účasť príslušníkov Ozbrojených síl SR v mierových misiách a operáciách

	Názov operácie	Pod vedením	Krajina nasadenia	Počet	Začiatok pôsobenia
1.	KFOR	NATO	Kosovo	98	1. 3. 2002
2.	SFOR HQ	NATO	Bosna a Hercegovina	8	27. 6. 1998
3.	SFOR	NATO	Bosna a Hercegovina	0	1. 9. 2002
4.	UNDOF	OSN	Sýria – Golandské Výšiny	91	15. 5. 1998
5.	UNTSO	OSN	Izrael, Sýria	2	23. 8. 1998
6.	UNAMSIL	OSN	Sierra Leone	1	7. 8. 1999
7.	UNGCI	OSN	Irak	0	14. 8. 2000
8.	UNMEE	OSN	Etiópia, Eritrea	0	26. 12. 2000
9.	UNFICYP	OSN	Cyprus	276	27. 5. 2001
10.	UNMISET	OSN	Východný Timor	0	6. 7. 2001
11.	ISAF	OSN	Afganistan	17	7. 8. 1998
12.	OBSE NM	OBSE	Moldavsko	0	14. 9. 1998
13.	OBSE MG	OBSE	Gruzínsko	2	14. 6. 2000
14.	EUMM	EÚ	Bývalá Juhoslávia	2	1. 1. 1993
15.	CONCORDI A	EÚ	Macedónsko	1	14. 4. 2003
16.	Iracká sloboda		Irak	105	6. 8. 2003
17.	Trvalá sloboda		Afganistan	40	8. 9. 2002

vojska SR, tvorby politicko-bezpečnostných dokumentov, ale aj formy špecifickejšej spolupráce na základe dvojstrannej spolupráce (pomoci), ako aj aktívna účasť v misiách a operáciách na udržanie či obnovenie mieru. Slovenská republika by sa mala aktívnou účasťou angažovať v operácii EÚ v Bosne a Hercegovine, podporiť integračné snahy Chorvátska a Macedónska. Vo vzájomných kontaktoch regionálnej bezpečnostnej spolupráce využívať v komunikácii kultúrnu a jazykovú blízkosť slovanských jazykov, podobnosť národnej mentality, a pod.

Existencia domáceho obranného priemyslu je vo všeobecnosti považovaná za znak technicko-ekonomickej vyspelosti štátu a jeho určitej suverenity. Je tiež určitým prvkom „odstrašovania“ niektorých potenciálnych vojenských a ekonomických hrozieb. V mierových

podmienkach môže vyzbrojovaním domácich ozbrojených síl a zborov efektívne absorbovať časť vládnych výdavkov nutne vynakladaných na bezpečnosť a obranu štátu, s veľmi priaznivými dopadom na zamestnanosť (prevažne vysoko kvalifikovaných odborníkov) a rozvoj infraštruktúry priemyslu. Vhodne štruktúrovaný **obranný priemysel tvorí nezanedbateľný exportný potenciál** s priaznivým dopadom na rentabilitu dodávok pre domáce ozbrojené sily a zbory a tiež do obchodno-platobnej bilancie štátu.

Do roku 1989 bol obranný priemysel významnou komoditou hospodárstva Slovenskej republiky a zamestnával viac ako 80 tis. ľudí. Vybudované kapacity slúžili nielen pre potreby bývalej 300 tisícovej Čs. armády, ale viac ako 60% produkcie bolo určenej na export. Vo výzbroji viacerých členských krajín NATO sú zavedené a využívané zaujímavé počty techniky vyrobenej na Slovensku (T-72, RM-70, BVP-1 a BVP-2, SHKH DANA a munícia pre uvedené objekty).

V dôsledku všeobecne známeho politicko-ekonomického vývoja vo svete a následnej strate prakticky väčšiny tradičných trhov, **bol obranný priemysel SR v posledných 15-tich rokoch výrazne zredukovaný** a aj v súčasnosti prechádza zložitým reštrukturalizačným procesom. Výroba tankov a bojových vozidiel pechoty, ktorých výroba predstavovala viac ako 60 % produkcie obranného priemyslu, bola prakticky zastavená. Od r. 1992 bolo postupne začaté riešenie viac ako 60 modernizačných a inovačných programov, z ktorých 15 ďalej pokračuje a 45 bolo priebežne ukončených. Podľa odborného odhadu bolo do inovačných programov v období rokov 1993-2002 vložené cca 2 mld. Sk formou nákladov na technický rozvoj (bez obchodných nákladov na propagáciu, ukážky a výstavy). *Značná časť uvedených prostriedkov je umŕtvená* a plánované výnosy z týchto „investícií“ akútne chýbajú v investovaní do ďalších programov. Medzi *hlavné príčiny* tohto stavu patria:

- sklzy v riešení úloh v dôsledku všeobecného nedostatku voľných finančných zdrojov zo štátneho rozpočtu a podnikateľskej sféry, široký sortiment riešených úloh a komodít pri značne podhodnotených nákladoch na ich riešenie,
- viaceré zmeny v koncepcii vyzbrojovania OS SR, ktoré vyústili do prijatia zásadnej reformy a nového modelu ozbrojených síl 2010 s výrazným oddialením nákupov inovovaných výrobkov a zrušením niektorých pôvodných programov,
- absencia systému dlhodobého plánovania a rozpočtovania nákupov,
- pri všeobecnej recesii a hlbokom poklese zbrojárskej výroby vo svete boli zle odhadnuté marketingové príležitosti a stratégia na jednotlivých segmentoch svetových trhov vrátane

podcenenia schopnosti konkurencie presadiť sa aj inými ako technicko-ekonomickými parametrami ponúkaných výrobkov.

- deklarovaná štátna podpora predchádzajúcich vlád pri exportoch bola neefektívna v dôsledku nedobrého politického postavenia Slovenska ako celku.

Výroba a export obranného priemyslu má trvalo klesajúcu tendenciu. Stav obranného priemyslu v r. 2003 možno ilustrovať nasledovnými nasledovným číslami:

- výroba spolu: 2,74 mld. Sk (v tom Vojenské opravárenské podniky 1,61 mld. Sk),
- výkony v oblasti technického rozvoja cca 240 mil. Sk (bez vojenských technických a skúšobných ústavov),
- výkony v zahraničnom obchode 2,14 mld. Sk.

Súčasnú pozíciu obranného priemyslu SR je možné charakterizovať ako nepriaznivú. Väčšina spoločností je silno podkapitalizovaná, so zastaralými technológiami, s nedostatkom pracovného kapitálu a zdrojov na výrobný a technologický rozvoj. Aj v dôsledku uvedených skutočností sa podarilo stabilizovať, resp. aj oživiť produkciu vojenského materiálu len v obmedzenom okruhu výrobných spoločností priemyslu (ZVS holding Dubnica, EVPU Nová Dubnica, Chemko Strážske, VSS Košice).

V oblasti vyzbrojovania je všeobecne uplatňovaný princíp, že *vyzbrojovanie je národná výsada a to nielen v otázke technickej, ale aj v oblasti aktívneho zapojenia domáceho priemyslu* pre napĺňanie potrieb ozbrojených síl, ako aj štátu vôbec. *Akvizícia založená na partnerstve medzi ministerstvom obrany a priemyslom prináša efektívnu orientáciu domácich výrobcov* na oblasti, kde sa predpokladá budovať budúce materiálové schopnosti za cenu presunu rizík na dodávateľa. Teda *jej hlavným rysom je zdieľanie výnosov ale aj rizík.*

Perspektívy exportu vojenského materiálu z produkcie obranného priemyslu sú najmä na teritóriách tzv. tretieho sveta, kde ešte stále pretrvávajú potenciálne ohniská možných konfliktov. Významnú pozíciu v exportoch vojenskej techniky na teritóriách „tretieho sveta“ má a bude mať predaj techniky vyradovanej z výzbroje OS SR a čiastočne aj re-exporty. Predaj vyradovanej techniky, okrem prínosu zdrojov pre OS SR a štátny rozpočet (dane) je významným prvkom v stratégii prieniku a etablovania sa na technicky menej náročných trhoch, ale z výraznou perspektívou následných dodávok z nášho priemyslu (napr. munície, náhradných dielov, logistiky) a postupne aj nových výrobkov. Limitujúcim faktorom v exportoch na teritóriách „tretieho sveta“ je v súčasnosti zefektívnenie licenčného konania a pochopiteľne dosiahnutie konsenzu medzi exportérmi na príslušných teritóriách.

Okrem exportov na teritória „tretieho sveta“ je prirodzenou a samozrejmom ambíciou organizácii obranného priemyslu **presadiť sa a etablovať sa aj na ďalších vyspelých trhoch**, a to nielen členských krajín NATO. Plnenie tohto zámeru, v podmienkach prebiehajúcich fúzií pri vytváraní nadnárodných zbrojárskych komplexov, ich dominantnom postavení pri zaužívanom kaskádovom systéme prezbrojovania v Aliancii, bude mimoriadne náročné. Zo skúsenosti z doterajšej prípravy projektov a z *hľadiska konkurencie schopnosti* (cena – technické parametre) *ukazuje sa najlepšia perspektíva exportu najmä u týchto výrobkov*: 155 mm SHKH ZUZANA, samohybné a ťahané mínomety, delostrelecká munícia východných a západných štandardov, munícia pre BVP a tanky, hlavice AGÁT a KRIŽNA pre neriadené rakety, vojenské trhaviny, elektronické riadiace systémy, ľahký obrnený transportér typu Aligátor resp. AMV 4x4 v kooperácii so zahraničnými partnermi, kolesové bojové vozidlo v spolupráci so zahraničným partnerom, odmínovacia technika, žienijné prostriedky a technika pozemného zabezpečovania letovej prevádzky, modernizačné prvky, ND, opravy a retrofit techniky zavedenej vo výzbroji viacerých armád NATO.

Použitá literatúra:

- GNESOTTO, N. 2004. *European Defence – A Proposal for a White Paper*. Paris, Institute for Security Studies, May, 2004-11-03
Interný materiál MO SR, 13. 10. 2004
Materiál MO SR k stretnutiu ministrov obrany EÚ v Bruseli, 5. 4. 2004
PAWERA, R.: 1995 *Vojenské aspekty členstva SR v NATO*. In.: Medzinárodné otázky roč. IV, 3/1995.
Postavenie SR v bezpečnostnej architektúre Európy. IBOŠ, MO SR, Bratislava 2004
ŠKVRNDA, F. 2003. K sociálno-ekonomickým aspektom a súvislostiam zaistenia bezpečnosti v súčasných medzinárodných vzťahoch. In: GUBÁŠ, F.: *Ekonomické aspekty a riziká obrany a bezpečnosti Slovenskej republiky*. Bratislava: Inštitút obrany a bezpečnosti MO SR, 2003, s. 61-66

Doc. PhDr. René Pawera, CSc.
Katedra financií a ekonomie, FM UK
rene.pawera@fm.uniba.sk

Ing. Ľubomír Plško

FAKULTA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV
EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

PREDPOKLADY ÚSPECHU SLOVENSKEJ FIRMY V PROJEKCII
GLOBÁLNEJ EKONOMIKY

prezentácia na CD v súbore Plško prezentacia konštrukta.ppt

FACTORY OUTLET CENTRE A KONKURENČNÍ VÝHODA

Úvod

Realizace vlastní produkce na trhu představuje pro mnohé výrobce stále větší problém. Proces distribuce je sice založen na jednoduchém principu (cesta od výrobce k zákazníkovi), ale četnost distribučních mezičlánků a především lidský faktor (byrokratický přístup, tlak na snížení cen takřka na úroveň výrobních nákladů, dlouhotrvající splatnost faktur, v neposlední řadě i úplatkářství a lobbing) znamená pro mnohé výrobce téměř nepřekonatelné překážky a objevují se problémy s odbytem. Východiskem je nalezení jednoduchého způsobu distribuce s co nejnižším počtem překážek, který umožní projít hustou distribuční sítí a vyhnout se aditivním distribučním nákladům. Na významu nabývá realizace přímé distribuční cesty v mnoha podobách, například formou tzv. Factory Outlet Centre. V úvodu je potřeba přiblížit jeho základní filosofii, neboť jde o pojem ve střední a východní Evropě dosud málo užívaným, nedostatečně determinovaným či zcela neznámým.

Stručná geneze FOC ve světě

Pro bližší profilaci Factory Outlet Centre dnešní podoby je příhodné nastínit jeho vývoj z historického hlediska. Již před více než 100 lety hledaly továrny odpověď na otázku co s přebytkovým zbožím. Tak začaly budovat vlastní obchody určené pro zaměstnance („company stores“), kteří si zde mohli obstarat zboží za nižší ceny. Cílová skupina se později rozšířila tím způsobem, že tyto obchody byly na několik dnů v roce zpřístupněny jiným osobám a přebytková produkce byla nabídnuta veřejnosti. V 70. letech řada výrobců otevírala prodejny určené široké veřejnosti přímo v průmyslových městech, což vedlo u spotřebitelů k nadšení.

Postupem času vzrůstal problém výrobců s nadprodukcí geometrickou řadou. I obchodníkům a prodejcům se ztížily prodejní podmínky, vycházející často z expanzivního růstu konkurence, rozšíření výrobních řad a převahy nabídky nad poptávkou. Prodejci se snažili nalézt nový způsob prodeje a úsilí výrobců se soustředilo na nalezení nových odbytových možností. Na straně výrobců to mimo jiné přineslo myšlenku sjednotit své síly, společně sdružit investiční prostředky a vybudovat vlastní prodejní střediska – tzv. FACTORY OUTLET CENTRES (dále FOC). Ze samostatných podnikových prodejen tak vznikly rozsáhlé prodejní komplexy nabízející pestrou nabídku zboží.

Tradiční koncepce Factory Outlet Centre ve světě

Soudobý svět retailingu zná několik reálných variant FOC s totožnou koncepcí – investor vystaví odbytovou jednotku a nabízí ji přímo výrobcům k pronájmu. Ti si pak ve vybudovaném obchodním komplexu zakládají své podnikové prodejny. Vzniká tak obchodní bod, ve kterém se soustřeďuje několik nezávislých firemních prodejen se zbožím přímo z výroby, pocházejících často z různých zemí. Tímto způsobem fungují FOC v USA a některých dalších zemích západní Evropy²⁹⁷. Reálná, aktuálně se vyskytující FOC ve světě jsou koncipována na základě vytváření celých řetězců Factory Outlet Centres působících pod

²⁹⁷ Tento způsob existence FOC je autorkou nazýván „tradiční model“ Factory Outlet Centre.

jedním jménem. Z toho vyplývá, že zde působí silný finanční subjekt, který vybudování tohoto odbytového místa zaštiťuje²⁹⁸. Z pohledu zákazníka lze Factory Outlet Centre pokládat za alternativu tradičních nákupních center, nazývaných v USA „Shopping malls“. Tvoří jej několik jednotlivých prodejen provozovaných zpravidla značkovými výrobci nabízejícími konfekci, obuv, elektroniku apod. za ceny nižší obvykle o 15-30 % oproti běžné obchodní síti. Jejich počet roste na všech kontinentech, expanze v USA (odkud pochází) stagnuje, zatímco v ostatních regionech si teprve hledá své (potenciálně kardinální) místo na trhu. Obvyklá lokace Factory Outlet Center je v blízkosti hlavních dálničních tahů a v turisticky atraktivních zónách (jako eventualita trávení volného času návštěvníků). Z tohoto titulu je tedy eliminována zákazníkem vnímaná diference mezi obchodním centrem a Factory Outlet Centre.

Subjektivní pojetí Factory Outlet Centre - modifikace tradičního modelu FOC

I mnozí malí a středně velcí výrobci působící na území ČR mají aktuální problémy s odbytem, čímž dochází k ohrožení jejich existence. Hlavní příčinou tíživého stavu je právě jejich nepříznivá velikost a s tím související determinovaná vyjednávací schopnost. Se záměrem soustředit se na hledání východisek v mnohdy tíživých odbytových situacích výrobních firem je možno tradiční model Factory Outlet Centre pochopit jako prostředek ke **zvýšení konkurenceschopnosti malých a středních výrobních podniků**.

Výchozí filosofie Factory Outlet Centre je v tomto případě postavena na dvou pilířích²⁹⁹:

- existence vlastní podnikové prodejny,
- vzájemná kooperace výrobců.

Vlastní podnikové prodejny jakožto první definovaný pilíř, úzce souvisí s distribuční strategií výrobní firmy. Právě vlastní prodejna („company store“) je jednou z možností, jejímž prostřednictvím výrobce nabízí svou produkci přímo konečným, cenově citlivým, zákazníkům. V teorii distribuce jde o *přímou distribuční cestu*. Přímá distribuční cesta (bezúrovňový distribuční kanál) v našem případě zahrnuje pouze výrobce, který prodává své zboží finálnímu zákazníkovi přímo, tedy bez mezičlánků (maloobchod, velkoobchod, obchodní zprostředkovatel apod.).

Všeobecně, podniková prodejna přináší z pohledu zákazníka dvě zásadní omezení, a to v podobě regionální vázanosti na místo sídla výrobce (podniková prodejna je mnohdy vybudována přímo v komplexu výrobní továrny) a nabídky specifického sortimentu pouze jednoho výrobce (jednosortimentní, popř. úzkosortimentní nabídka). Realizace FOC dokáže zmíněná omezení odstranit, neboť:

- FOC soustřeďuje sortiment několika producentů – nabízí komplexní sortiment,
- umístění FOC může být voleno strategicky (na základě územní analýzy).

Distribuce se neobejde bez nákladů, někdy značně vysokých. Vyplývají z fyzické distribuce výrobku, která zahrnuje balení, skladování, vychystávání, řízení zásob, fyzickou přepravu a odměňování personálu (distribučního, prodejního,..). K nim výrobce musí zahrnout aditivní,

²⁹⁸ Mezi nejsilnější zahraniční zřizovatele současnosti patří: skupina Mc Arthur Glen, Value Retail, Retail Parks AB, OCI, Freeport Leisure PLC. [www.outletsonline.com]

²⁹⁹ Je potřeba podotknout, že s vývojem FOC byla jeho výchozí podstata posunuta do ústraní. Dnešní FOC fungující ve světě primárně nesledují tvorbu horizontální kooperace na úrovni výrobců, ale vybudování pevného retailingového (maloobchodního) řetězce silným, zpravidla zahraničním, investorem, přičemž výrobci se ocitají v roli nájemníků.

často však nevyhnutelné výdaje za zavedení výrobku do prodeje v konkrétním obchodě, za umístění výrobku v prodejně, referenční poplatky obchodníkovi ad. Tyto náklady se mění podle počtu distribučních míst, jejich velikosti a geografického rozmístění. Dále jsou odvislé od povahy vztahů s distributory a od počtu článků distribuční cesty. Závisí rovněž na charakteru produktu (možnosti skladování, obtížnost dopravy, trvanlivost apod.). FOC skrývá velký potenciál v tom, že může vzniku těchto nákladů předejít. Jelikož výrobci, kteří jsou koncentrováni na určitém místě, jsou zároveň prodejci svých vlastních produktů, nezahrnují jejich distribuční kanály žádné mezičlánky, které by vyžadovaly značné investiční prostředky, nebo snižovaly zisk výrobce, či neúměrně navyšovaly konečnou cenu produkce nabízenou zákazníkovi.

Vůdčí myšlenka FOC je zároveň v souladu s globálními vývojovými tendencemi v oblasti řízení hmotných toků ve světě, mezi něž patří (Gross, 2000):

1. zkracování distribučních cest;
2. diferenciací distribučních cest (v souladu s individuálním přístupem k zákazníkovi);
3. hledání alternativních forem hmotně-informačních toků.

Druhý pilíř, vzájemná kooperace výrobců, předpokládá *horizontální kooperaci* na úrovni výrobců (tzv. horizontální marketingový systém). Ti v tomto případě plní v rámci distribuční cesty hned několik funkcí najednou. Výrobci jsou totiž nejen producenty finálních výrobků, ale zastávají funkci maloobchodníků a zároveň velkoobchodníků. Samotní výrobci mají díky FOC zcela pod kontrolou celou distribuční cestu, což jim přináší výhody ve formě:

- řízení distribučního systému;
- tvorby strategické skladby zboží (co do objemu i sortimentu);
- zpětné vazby od zákazníků a odpovídající flexibilita prodejní i výrobní strategie;
- ovlivňování zisku a prodejní marže;
- kontroly nad cenovou strategií.

Strategii horizontální integrace volí manažeři s cílem dosáhnout růstu. Podle Košťana, Šuleře (2002) je tato nejlepší strategií pro firmu, která má podstatné přednosti (Strength), ale musí čelit hrozbě okolního prostředí (Threats), nejčastěji ze strany svých konkurentů. Horizontální integrace může společnosti poskytnout rychlý přístup k novým výrobkům/službám, novým geografickým regionům nebo novým zákazníkům.

Implementace horizontální kooperace naráží v praxi na méně překážek než při realizaci vertikální kooperace. Průzkum společnosti Deloitte&Touch (11) potvrzuje, že spolupráce subjektů ve *vertikálním směru* logistického řetězce, tedy partnerství mezi různými úrovněmi distribučního systému, je mnohdy krizovým bodem. Jako defenzivní strategii v případě, že nelze docílit vertikální integrace pak výrobní firmy volí (10):

- zakládání výrobních aliancí - sdružení určitého počtu výrobců (horizontální kooperace) s cílem zlepšit svou vyjednávací pozici ve vztahu k odběrateli;
- přímou distribuci – snaha výrobců distribuovat své výrobky přímo zákazníkům bez užití mezičlánků;
- využití nástrojů kontrakčního mixu – cenové diskonty, srážky, popř. dodací a platební podmínky;
- tzv. „zatěžování obchodu“ – výrobcem podmíněné obchodování, které např. zamezuje okamžitý prodej zboží odběratelem.

Právě kombinace prvních dvou strategií charakterizuje sdružené odbytové centrum výrobních podniků, tedy **Factory Outlet Centre**. Cílem FOC je společně sdílet obchodní riziko, snížit náklady (na propagaci, skladování apod.) a zejména dlouhodobě řešit problém s vlastním

odbytem. Výrobní firmy plní i nadále nákupní, výrobní i prodejní činnosti, ale prodejní činnosti nabývají na důležitosti – nově se do popředí dostává maloobchodní funkce výrobců.

Ve snaze navrhnout řešení aktuální problematiky konkurenceschopnosti malých a středních podniků působících na území ČR, je tradiční model adaptován pro potřeby a požadavky českého trhu. Factory Outlet Center (FOC) je zde pojímáno jak ojedinělá forma strategické aliance, založená tedy nejlépe na základě smlouvy o kooperaci³⁰⁰. Mohou ji realizovat menší vzájemně si nekonkurující výrobní podniky s cílem založit společnou odbytovou jednotku určenou konečným zákazníkům. Obdobná zařízení nejsou v ČR vybudována (nejsou s nimi zkušenosti), proto se alespoň v pilotních fází nepředpokládá výstavba dalších poboček (je potřeba nejprve ověřit fungování modelu FOC v praxi). Přínosné je, pokud jednotliví členové finančně participují na celém projektu. Diskrepance subjektivně pojatého modelu FOC od původní koncepce FOC souhrnně zachycuje následující tabulka.

Tab. Tradiční model FOC versus vlastní modifikace modelu FOC

Tradiční model FOC	Modifikace modelu FOC
<ul style="list-style-type: none"> ▪ zahraniční velcí výrobci 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ výrobní značky menších výrobců na území ČR
<ul style="list-style-type: none"> ▪ zahraniční velký investor 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ převaha vlastní finanční zainteresovanosti členů (podílnictví)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ velmi atraktivní vzhled FOC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ spíše „účelovější“ vzhled FOC (nízké investice)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ spolupráce i konkurenčních značek 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ snaha seskupit spíše nekonkurenční výrobce
<ul style="list-style-type: none"> ▪ nájemní smlouva 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ smlouva o kooperaci
<ul style="list-style-type: none"> ▪ vytváření celých řetězců FOC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ojedinělá podnikatelská jednotka

Zdroj: autorka

Otázce, zda by vybudování FOC skládající se z malých a středně velkých firem působících na území ČR mohlo být v praxi skutečně přínosné, by měla předcházet empiricko-analytická část sekundárních i primárních dat. K zajištění optimálních podmínek existence, je nutno nejprve stanovit základní předpoklady. Partneri, kteří spolu chtějí vybudovat vzájemný vztah v podobě Factory Outlet Center by měli splňovat následující podmínky:

- partneři nesmí být přímí konkurenti (nebylo by možno dosáhnout Paretooptimálního stavu);
- výrobní firmy musí být ochotny k úzké spolupráci, aby eliminovaly případný vznik sporů;
- musí zajistit naprostou spolehlivost svých výrobků a dalších aktivit, aby nedošlo k poškození goodwillu ostatních partnerů;
- musí být ochotni a schopni vybudovat bezchybnou vzájemnou komunikaci nezbytnou pro uskutečnění celého projektu FOC;
- nutnost podřídit se organizační struktuře a společným činnostem.

³⁰⁰ Více: Poláková, K.: *Kooperace subjektů ve formě Factory Outlet Center a související právní aspekty* Sborník příspěvků. Zlín: UTB ve Zlíně, 2005. s. 33 + CD médium. ISBN 80-7318-257-2

Jednou z výchozích zásad dosažení integrační dohody mezi účastníky potenciálního FOC je nepřímá konkurence mezi jednotlivými členy, tudíž vzájemný *kooperační* či *koexistenční* vztah³⁰¹.

Přínosy a rizika existence Factory Outlet Centre

Jak již bylo uvedeno, z hlediska distribuce FOC jde o bezúrovňový distribuční kanál bez užití mezičlánků (prodej vlastní produkce přímo z výroby). Rozsah společných aktivit však může být rozšířen např. o marketingové, logistické nebo organizační aktivity. Menší výrobní firmy, které uvažují o této kooperační strategii, poměřují ve fázi předcházející realizaci anticipované přínosy a rizika ze spolupráce. Konkrétně v případě Factory Outlet Center může jít o následující argumenty (motivy pro a proti založení společného odbytového bodu):

Přínosy vzájemné spolupráce:

- ⇐ rovné postavení společníků;
- ⇐ vysoký potenciál vzniku užších obchodních vztahů mezi kooperujícími členy FOC;
- ⇐ úspora distribučních nákladů mezičlánků (MO, VO);
- ⇐ i přes určení maximální prodejní marže, tato může v konečném důsledku výrobcí přinést vyšší příjmy než prodejem přes distribuční články;
- ⇐ přímý vliv na úroveň prodeje a rozsah sortimentu (skladba, prodávané množství, vystavení a umístění v prodejně, vzhled a uspořádání prodejny);
- ⇐ lze dosáhnout maximální úrovně kompletnosti realizované produkce výrobce;
- ⇐ část sortimentu může tvořit i obtížněji prodejné zboží (zboží po sezóně, zboží nižší kvality, části kompletních výrobků);
- ⇐ výrobci mohou prostřednictvím jediného odbytového centra oslovit jak konečné spotřebitele, tak firmy, podniky a maloobchody;
- ⇐ FOC splňuje hned dvě funkce – prodejní a prezentační;
- ⇐ realizace kooperačního marketingu (společné marketingové aktivity) vede ke snížení marketingových výdajů jednotlivce;
- ⇐ možnost společné prezentace odbytového centra (např. na výstavách) – lze vytvořit i obdobu tzv. Corporate Identity;
- ⇐ potenciál společného zajištění objednávek zákazníků (snížení logistických výdajů).

Potencionální rizika:

- ⇐ možnost vzniku rozporů při organizaci a řízení centra, společném krytí nákladů, ochraně objektu, společné komunikaci, rozhodování v právních otázkách apod;
- ⇐ problémy při vymezení odpovědnosti jednotlivých členů (při krádežích, haváriích, ...);
- ⇐ utopené náklady.

Vliv Factory Outlet Centre na konkurenceschopnost

FOC se tedy promítá do několika úrovní činností ve sféře podnikání a výroby. Může symbolizovat:

1. podnikatelský záměr,
2. realizaci kooperace samostatných subjektů,
3. samostatnou podnikatelskou jednotku,

³⁰¹ Předpokladem úspěchu strategické aliance je integrace nekonkurenčních výrobců, tj. výrobců produkcujících vzájemně si nekonkurující zboží. Spolupráci by měli vytvořit výrobci zboží komplementárního či navzájem indiferentního, čímž dojde k eliminaci vzniku vnitřních rozporů (vlivem konfliktních cílů konkurujících si výrobců).

4. specifickou prodejní strategií,
5. distribuční strategií,
6. cenovou strategií nízkých cen.

Jelikož je FOC samostatnou podnikatelskou jednotkou (bod 3 výše), je záměrem posoudit vliv FOC na konkurenceschopnost jednotlivých výrobních podniků. Velmi důležitou kapitolou je zhodnocení vlivu blízkého okolí na podnikatelskou entitu. Středem zájmu výrobců jsou především konkurenti, kteří ovlivňují jimi volené strategie a výkonnost. Výchozí předlohou pro zkoumání je strukturální analýza konkurenčního prostředí podle modelu harvardského profesora M. E. Portera (1994). Skutečnost, že výrobci, potažmo členové FOC, mohou zastávat funkci běžně zajišťovanou jinými aktéry tržního prostředí, lehce modifikuje strukturu prostředí, jak je v Porterově modelu pojímána. Analýza přitažlivosti odvětví a určení pozice FOC v tomto odvětví je pak východiskem pro určení generické konkurenční strategie, na základě které aliance může získat a udržet konkurenční výhodu.

Tak jako na každou jinou jednotku, i na Factory Outlet Center působí pět dynamických konkurenčních sil. Identifikace konkurentů z pěti různých hledisek umožní najít odbytovému centru pozici, ve které se může nejlépe vůči konkurenčním silám bránit, nebo je ovlivnit ve svůj prospěch.

Profesor Porter vyslovuje myšlenku, že zisk dosahovaný v odvětví (tzn. zisk odbytové jednotky, jakožto i jednotlivých členů centra), je ovlivňován následujícími silami:

- rivalita mezi stávajícími podniky v odvětví (mezi existujícími konkurenty);
- hrozba vstupu nových konkurentů;
- tlak ze strany substitutů;
- vyjednávací síla dodavatelů;
- vyjednávací síla odběratelů.

Aplikace Porterova modelu zahrnuje soubor aktérů okolí entity, které je možno považovat za determinující, a jež mají na FOC přímý vliv. Jelikož je FOC poměrně specifickou prodejní jednotkou, přinese modifikace tradiční struktury FOC jistou invenci výchozího Porterova modelu³⁰². Porterova analýza je vhodným podkladem pro vyhodnocení strategických příležitostí a hrozeb při realizaci FOC.

Nejvyšší intenzita **stávající konkurence** pro FOC se může vyskytnout u nákupních center (jejichž součástí jsou hypermarkety a další komerční prodejny³⁰³) a u diskontně orientovaných prodejen, neboť jsou zaměřeny na cenově citlivého zákazníka. V sortimentu zboží pro kutily, stavebníky a zahrádkáře konkurenci představují tzv. hobbymarkety. Konkurencí na business trzích jsou velkoplošné velkoobchody. Jejich vzájemné vztahy jsou především *konfliktní*, případně *koexistenční* (jsou-li zaměřeny na odlišné segmenty, např. geografické). Naproti tomu menší maloobchodní prodejci na FOC konkurenční silou nepůsobí. Navíc za určitých okolností se mnozí z nich mohou stát dokonce odběrateli (zákazníky) FOC. Konkurenční tlak hypermarketů, diskontů a hobbymarketů představuje pro FOC určité nebezpečí, lze jej však eliminovat. Odbytové centrum je sice podobně zaměřeno na cenově citlivé zákazníky, ale je zacíleno nejen na spotřebitelské, ale i business trhy a trhy samotných maloobchodníků. Dále disponuje nákladovou konkurenční výhodou, neboť odpadají náklady na distribuční články (výrobci jsou zároveň prodejci).

³⁰² podle předem profilovaných podmínek (z hlediska funkce, kterou má FOC splňovat), některé konkurenční síly působící na jednotku FOC jsou buď oslabeny nebo zcela odpadají (např. intenzita hrozby dodavatelů → 0).

³⁰³ V rámci nákupních center navázaných na hypermarkety existuje v ČR vedle 1257 prodejen také 230 dalších komerčních prodejen, nejčastěji prodejci oděvů (údaj z roku 2001). (12)

Nově vstupující firmy přicházejí s úsilím získat podíl na trhu a přinášejí do odvětví novou kapacitu. Hrozba nových konkurentů závisí na existenci překážek vstupu, ale i výstupu firem do/z odvětví. (1) V odvětví maloobchodu a velkoobchodu jsou potencionálními novými konkurenty nová nákupní centra, hobbymarkety, diskonty, velkoplošné velkoobchody, případně nově vzniklé strategické obchodní aliance podobné Factory Outlet Center. Bariérou vstupu na obchodní trh mohou být: vládní regulace pro výstavbu nových prodejen na území ČR, kapitálová náročnost výstavby nové prodejní jednotky, náklady na udržení se v odvětví, nákladové zvýhodnění zavedených prodejen (např. výhodná poloha prodejny), míra věrnosti zákazníků, preference určité prodejny, silný image prodejce, míra odlišení stávajících konkurentů, úroveň prodeje u existujících prodejců a jejich prodejní strategie. Bariéry výstupu omezují nové potencionální konkurenty tím, že z dlouhodobého hlediska zabraňují opustit trh. Na trhu obchodníků se může jednat o vysoké náklady související s uzavřením prodejny nebo závazky vůči dodavatelům, zákazníkům, zaměstnancům či státním orgánům. Co se týče hrozby vstupu nových konkurentů, lze zhodnotit, že na území České republiky je trh s maloobchodními prodejny relativně nasycen. Počet velkoplošných prodejen dosáhl v ČR téměř maxima již v roce 2002, ale stále se předpokládá jejich expanze, která bude mít spíše kvalitativní než kvantitativní charakter. Trh však stále neztrácí na své atraktivitě, což dokumentuje fakt, že někteří světoví retaileri považují střední a východní Evropu za své prioritní teritorium. Vládními omezeními není trh téměř vůbec regulován, což jeho přitažlivost dále zvyšuje. (podle 2;8;9;12)

Specifikem FOC je totožná osoba **dodavatele**, prodejce a distributora výrobků distribučního centra. Touto osobou jsou samotní výrobci produktů, kteří jsou členy FOC. Jejich výrobky tvoří sortiment - jsou jak dodavateli sortimentu do FOC, tak prodejci (distributory) svých produktů zákazníkovi. FOC je však zároveň odběratelem některých služeb, jako je dodávka elektřiny, tepla, prodejního zařízení a dalšího vybavení. Jejich dodavateli jsou jiné subjekty než členové FOC (*outsourcing*). Zde je jejich vyjednávací síla ovlivněna především možností substituce dodávaného produktu a počtem dodavatelů.

Otázkou je, co může být **substitutem** kamenné obchodní jednotky. Pouze jiná prodejní jednotka, která svou činností může nahradit kamenný obchod. Činnost FOC lze potom substituovat: internetovým prodejem, katalogovým prodejem, telemarketingem, direct mailem, automaty a TV Shoppingem. Jedná se tedy o vstup konkurentů (substitutů FOC) z jiných odvětví a jejich úspěšnost je podmíněna zejména ochotou zákazníků přejít na nový typ prodeje, náklady s přechodem spojené a úrovní cen konkurentů.

Identifikace **zákazníka či odběratele** FOC je ovlivněna přímou distribuční cestou od výrobce k zákazníkovi („podnikové prodejny“ bez mezičlánků). Zákazníky a odběrateli tedy mohou být jak jednotlivci a domácnosti, nakupující zboží a služby pro osobní spotřebu, tak organizace, které nakupují produkty za účelem výroby jiných výrobků nebo poskytování služeb, a dále maloobchodníci nakupující produkty za účelem jeho dalšího prodeje. Jinak řečeno FOC může oslovit spotřebitelský, business i překupnický trh. Ve srovnání se stavem, kdy by měli čeští výrobci individuálně nabízet své zboží na trhu (ať již B2B či B2C), odbytové centrum posiluje pozici prodejců (dodavatelů). Na druhé straně, odběratelova vyjednávací síla (spotřebitel, překupník, firma) roste především s růstem velikosti a frekvence jeho nákupů, dostupnosti konkrétního produktu, nediferencovanosti výrobků a s mírou koncentrace zákazníků.

Jelikož odběratelem FOC může být i maloobchodník či jiný distribuční článek, **část konkurence se může stát zákazníkem FOC** (pokud to pro ni bude výhodné). Jinými slovy, mohlo by dojít k lehce paradoxní situaci – vzájemný konfliktní vztah může vyústit v koexistenční, popř. kooperační. I v tom tkví určité specifikum FOC.

Determinace konkurenční výhody Factory Outlet Centre

Tak jako na každou jinou jednotku, i na Factory Outlet Center působí pět dynamických konkurenčních sil. Identifikace konkurentů z pěti různých pohledů umožní najít odbytovému centru pozici, ve které se může nejlépe vůči konkurenčním silám bránit, nebo je ovlivnit ve svůj prospěch. Z této analýzy vyplývá, že generickou konkurenční strategií (podle Portera) je pro FOC strategie *nákladového vedení*, která umožní získat konkurenční výhodu v podobě *cenového vůdcovství*. Zdrojem výhody nízkých nákladů je samotná existence strategické aliance. Ta přináší obrovskou úsporu nákladů, zejména distribučních, dále i provozních, logistických, propagačních aj., vyplývajících z participace jinak samostatných subjektů. Podmínkou nákladového prvenství je, že: „jde o soubor takových výrobních a organizačních opatření, které umožní minimalizaci nákladů na výrobu a prodej“ (7; s.36) Prospěch z nákladového prvenství se dosahuje: „uplatněním dopředné, zpětné a horizontální integrace“ (4; s.101) I tuto podmínku Factory Outlet Center splňuje, neboť jde o horizontální integraci na úrovni výrobců. Cenové vůdcovství zdůrazňuje výrobu standardních výrobků za velmi nízké jednotkové ceny pro zákazníky, kteří jsou cenově citliví (případně umožňuje zvýšení ziskové marže při zachování prodejní ceny). A výše definovaná strategická aliance by mohla nabídnout standardní spotřební produkty jako jsou potraviny, potřeby pro zahrádkáře, oděvy atd. pro českého zákazníka, tolik typického právě cenovou citlivostí.

Závěr

Současná tíživá situace mnohých českých výrobních firem si žádá hledání nových alternativ pro zajištění ziskové existence producentů. Elementárním východiskem je nejen uvědomění si vlastních potíží, ale je nutné je dát do souvislosti se znalostí požadavků trhu. Analýzou sekundárních a primárních dat v konkrétní oblasti působnosti je možné získat hodnotnou informační bázi pro vytvoření účinné strategie menších producentů vůči konkurentům a ostatním vlivům okolí. Jednou ze sledovaných eventualit je vytvoření strategické aliance malých a středně velkých výrobních firem za účelem odbytu vlastní produkce, určené mj. konečným zákazníkům. Konkrétní formou pak může být naplnění kooperačního vztahu v podobě Factory Outlet Center ve zmiňované struktuře. V této podobě realizovaná prodejní strategická aliance může získat a udržet konkurenční výhodu celému odbytovému centru a zajistit ziskovost jednotlivým členům FOC, a tudíž vlastní prosperitu. Pro samotné zákazníky/odběratele přináší další alternativu nákupu, tedy zvýšení potenciálu uspokojení svých potřeb. Strategická aliance tvořená drobnými českými výrobci a integrovaná do podoby Factory Outlet Center by tedy mohla zvýšit konkurenceschopnost jejich členů.

Literatura:

1. BĚLOHLÁVEK, F., KOŠŤAN, P., ŠULEŘ, O. *Management*. Rubico: Olomouc, 2001. 642 s. ISBN 80-85839-45-8
2. FEKAR, Z. *Obchodní rentgen*. Euro, 2001, roč. 3, č. 45, s. 30, ISSN 1212-3129
3. GROS, I.: *Metodika optimalizace distribučních řetězců*. Sborník příspěvků Firma a konkurenční prostředí, Brno: PEF MZLU, 2000. s.38 - 44. ISBN 80-7157-460-0
4. KASSAY, Š.: *Marketingová strategie firmy holdingového typu II*. STRATEG: Bratislava, 2000. 354 s. ISBN 80-88988-03-9
5. KOŠŤAN, P., ŠULEŘ, O.: *Firemní strategie – plánování a realizace*. 1. vyd. Praha: Computer Press, 2002. 124 s. ISBN 80-7226-657-8

6. POLÁKOVÁ, K.: *Koncepce Factory Outlet Center jako alternativní formy distribuce*. Sborník příspěvků Katedry marketingu a obchodu. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2004. s. 101-107. ISBN 80-7329-076-6
7. PORTER, M. E.: *Konkurenční strategie: Metody pro analýzu odvětví a konkurentů*. Praha: Victoria Publishing, 1994. 403 s. ISBN 80-85605-11-2
8. *Prudká expanze hypermarketů*. Marketing&Media, 2001, roč. II, č. 6, ISSN 1212-9496
9. *Rok hojnosti v hypermarketech*. International, 2002, roč. XII, č. 5, s. 7, ISSN 1335-4507
10. VONDROVÁ, P.: *Efficient Consumer Response*. Praha: VŠE, 2001. 61 s. ISBN 80-245-0245-3
11. <http://logistika.ihned.cz/>
12. <http://www.incoma.cz/>

Kontakt: *kamila.polakova@vsb.cz*

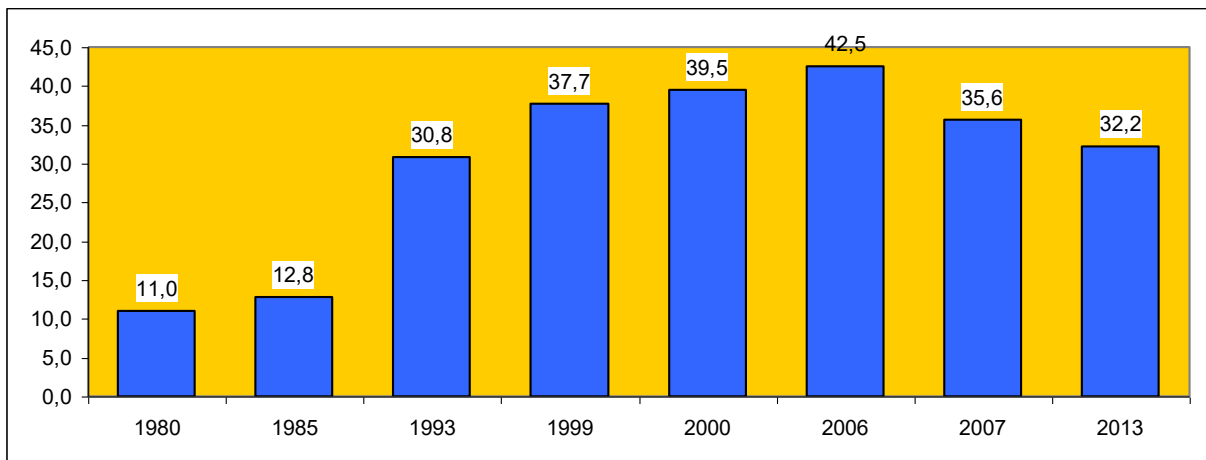
Úvod

Hoci Európska únia predstavuje jeden z ekonomicky najrozvinutejších regiónov vo svetovom hospodárstve, medzi jej jednotlivými členskými štátmi a ich regiónmi pretrvávajú výrazné disparity v ekonomickej a sociálnej úrovni.

Zmluva o Európskej únii (Maastrichtská zmluva) zaraďuje posilnenie ekonomickej a sociálnej súdržnosti k základným cieľom Únie.³⁰⁴ Napriek obrovskému úsiliu a neustále rastúcim objemom finančných prostriedkov alokovaných v štrukturálnych fondoch a Kohéznom fonde (porovnaj: Graf č. 1) regionálne disparity v sociálnom a ekonomickom vývoji v rámci Únie zostávajú priepastné. Prejavujú sa vo výrazných rozdieloch v životnej úrovni, príjmoch obyvateľstva, zamestnanosti, produktivite práce.

Graf č. 1

Podiel výdavkov na kohéznu politiku na celkových výdavkoch EÚ (v %)



Zdroj: Európska komisia

Už pred posledným rozšírením bola životná úroveň meraná HDP per capita v desiatich najrozvinutejších regiónoch Únie trikrát vyššia ako v desiatich najchudobnejších regiónoch. Pristúpením nových členských štátov z regiónu strednej a východnej Európy sa existujúce rozdiely výrazne prehĺbili. V súčasnosti žije viac ako dve tretiny obyvateľov nových členských štátov v regiónoch, ktoré nedosahujú ani polovicu priemeru EÚ25. Po vstupe Bulharska a Rumunska, kde je HDP per capita pod 30% priemeru EÚ25, počet obyvateľov žijúcich v regiónoch s HDP per capita nižším než 75% priemeru EÚ sa oproti súčasnému počtu viac než zdvojnásobí (z približne 73 miliónov na viac než 153 miliónov).³⁰⁵

³⁰⁴ Porovnaj: čl. 2, odst. 1 Zmluvy o Európskej únii.

³⁰⁵ Porovnaj: EUROPÄISCHE KOMMISSION. *Eine neue Partnerschaft für die Kohäsion. Dritter Bericht über den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt.* – Luxemburg: Amt für ämtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 2004, s. 187-203.

Zámerom predkladanej štúdie je analýza doterajšieho vývoja a výsledkov kohéznej politiky Európskej únie. Na základe konkrétnych empirických údajov autor skúma existenciu korelačného vzťahu medzi ekonomickou a sociálnou konvergenciou a objemom vyčlenených finančných prostriedkov zo štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu. V záverečnej časti sa autor zamýšľa nad perspektívami a predpokladmi vyrovnávania regionálnych disparít v rámci Európskej únie s dôrazom na sociálnu a ekonomickú konvergenciu pôvodných a nových členských štátov.

1. Vybrané teoretické aspekty ekonomickej a sociálnej súdržnosti

1.1 Príčiny existencie regionálnych disparít

Príčiny disparít v ekonomickom a sociálnom vývoji medzi jednotlivými krajinami a regiónmi môžu mať dlhodobý alebo krátkodobý charakter. V praxi však často dochádza ku kombinácii oboch kategórií faktorov.

Do prvej skupiny príčin možno zaradiť faktory, ktoré dlhodobo negatívne ovplyvňujú ekonomický potenciál regiónu. Patrí sem znevýhodnenie regiónu v dôsledku jeho geografickej polohy, odľahlosti a s nej súvisiacej obmedzenej prístupnosti; nevyhovujúcich alebo sťažených prírodných a klimatických podmienok; nerozvinutej infraštruktúry; nízkej hustoty osídlenia; nevyhovujúcej vzdelanostnej, kvalifikačnej a vekovej štruktúry obyvateľstva. Významnú úlohu zohrávajú kultúrno-civilizačné osobitosti jednotlivých štátov a regiónov.

Do druhej skupiny príčin patria disparity vyvolané ekonomickými a sociálnymi zmenami, ku ktorým došlo v nedávnom období. Možno sem zaradiť útlm tradičných odvetví hospodárstva (ťažba uhlia, oceľiarstvo, textilný priemysel, poľnohospodárstvo) v rozvinutých západných ekonomikách, ale aj transformačné procesy v krajinách strednej a východnej Európy súvisiace s prechodom od centrálne plánovaného hospodárstva k trhovej ekonomike.

1.2 Dôvody pre existenciu kohéznej politiky

Podobne ako príčiny regionálnych disparít v ekonomickom a sociálnom vývoji aj dôvody pre koordinované a ciele úsilie členských štátov Únie smerujúce k ich eliminácii majú rôznorodý a komplexný charakter. Sú spojené predovšetkým so snahou o zvýšenie ekonomickej výkonnosti týchto krajín a regiónov, ako aj výkonnosti Európskej únie ako celku.³⁰⁶ Nemalú úlohu však zohrávajú aj faktory sociálnej a politickej povahy.

Ekonomické dôvody

³⁰⁶ Porovnaj: EUROPEAN COMMISSION. *The Lisbon European Council – An Agenda of Economic and Social Renewal for Europe. Contribution of the European Commission to the Special European Council in Lisbon, 23-24th March 2000.* – Brussels, 2000. Elektronická verzia je dostupná na internetovej adrese: <http://europa.eu.int/growthandjobs/lisbon_en.pdf>.

Pretrvajúce regionálne disparity podstatne ovplyvňujú výkonnosť ekonomiky. Sú vyvolané nedokonalým fungovaním trhového mechanizmu, ktorý zároveň nie je schopný v dostatočne krátkom časovom horizonte tieto rozdiely odstrániť. Vzniká tak priestor pre kohéznu politiku.

Z dlhodobého hľadiska môže aktívna kohézna politika napomôcť zníženiu verejných výdavkov. Verejná podpora firiem, ktoré umiestňujú výrobu v určitom regióne, môže stimulovať ekonomickú aktivitu. Následne dochádza k zvýšeniu zamestnanosti, čím sa znižujú výdavky na podporu nezamestnaných a daňové príjmy môžu byť využité účelnejšie. Z kohéznej politiky však profitujú aj bohaté regióny. Rozvojom ekonomickej aktivity v zaostávajúcich regiónoch vznikajú nové trhy pre výrobky z prosperujúcich regiónov, rastie dopyt po ich technológiách a know-how.

Sociálne a politické dôvody

Jednotlivé členské štáty Európskej únie ako aj Únia samotná sa profilujú ako sociálne orientované spoločnosti³⁰⁷, založené na princípoch solidarity, rovnosti a tolerancie. Existencia neprijateľných, často navyše prehlbujúcich sa disparít v rozdeľovaní bohatstva medzi obyvateľov jednotlivých regiónov môže byť zdrojom sociálneho napätia a politickej nestability. Zníženie ekonomických nerovností medzi regiónmi zostáva jednou zo základných podmienok pre zachovanie jednoty štátu a spoločnosti. Jedným z dôvodov existencie kohéznej politiky tak môže byť snaha vlády udržať súdržnosť krajiny a to obzvlášť v situácii, keď silnejú snahy vyspelejších regiónov na odtrhnutie.

Uvedené dôvody však vysvetľujú potrebu existencie kohéznej politiky predovšetkým na úrovni členských štátov. Vzniká otázka, prečo kohéznu politiku nerealizujú členské štáty samostatne, prečo vzniká potreba asistencie Spoločenstva?

Existuje niekoľko dôvodov pre spoločnú kohéznu politiku na úrovni EÚ. Medzi hlavné patrí predovšetkým rozpor medzi závažnosťou regionálnych problémov a schopnosťami štátov tieto problémy riešiť samostatne.

Silná kohézna politika na úrovni Európskej únie je nevyhnutná aj v súvislosti so skutočnosťou, že mnohé regionálne problémy vznikajú práve ako vedľajší účinok integrácie. Odbúravanie prekážok vo vzájomnom obchode v rámci jednotného trhu pozitívne vplýva na zníženie transakčných nákladov. Na druhej strane však môže viesť ku koncentrácii podnikateľských aktivít („economy of scale“).

Nesmieme ďalej zabúdať na dôležitosť konvergencie medzi ekonomikami členských štátov, ktorá je nevyhnutná pre fungovanie menovej únie.³⁰⁸

Prehlbovanie disparít medzi štátmi a regiónmi, podobne ako na národnej úrovni, môže aj na európskej úrovni viesť k narastaniu sociálneho napätia a v konečnom dôsledku pôsobiť ako brzda pre rozvoj Únie ako celku.

Význam kohéznej politiky však možno hodnotiť aj z iného aspektu. Z politického hľadiska bola kohézna politika na úrovni Európskej únie často podriadená cieľom integračného procesu a stala sa nástrojom politického kompromisu v zmysle kompenzácie možných negatívnych dôsledkov integrácie. Niektorí kritici v tomto kontexte prerozdeľovanie

³⁰⁷ Porovnaj čl. 2 Zmluvy o založení ES a čl. 2 Zmluvy o Európskej únii.

³⁰⁸ Porovnaj čl. 104 a čl. 121 Zmluvy o založení ES.

finančných prostriedkov zo štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu porovnávajú s výplatom „úplatkov“ členským štátom Únie.

Aj keď dôvody vysvetľujúce opodstatnenosť kohéznej politiky na národnej úrovni ako aj nevyhnutnosť koordinácie politík jednotlivých štátov na nadnárodnej úrovni sú nespochybniteľné, treba si uvedomiť, že úplne odstránenie ekonomických a sociálnych disparít vo všetkých regiónoch nie je možné a dokonca ani žiaduce, pretože by obmedzilo tlaky na zmeny a zlepšenia.

1.3 Nástroje kohéznej politiky

Kohézna politika je predovšetkým politikou finančných intervencií. Ich cieľ spočíva v zvyšovaní ekonomického potenciálu periférnych regiónov a v prekonávaní regionálnych disparít v ekonomickom a sociálnom vývoji prostredníctvom vytvárania nových pracovných príležitostí, budovania základnej hospodárskej infraštruktúry (doprava, telekomunikácie, obnova priemyselných lokalít, budovanie priemyselných parkov), podpory výskumu, vývoja, technologických inovácií, modernizácie, diverzifikácie hospodárskych aktivít vo vidieckych oblastiach, zvyšovania kvalifikácie a rekvalifikácie pracovníkov, zlepšovania ekologického potenciálu regiónu a pod.

Kľúčovým elementom kohéznej politiky Európskej únie sú štrukturálne fondy a Kohézny fond. (Pozri: Tabuľka č. 1.)

Tabuľka č. 1

Štrukturálne fondy a Kohézny fond

Fond	Zameranie	Finančné krytie 2000-2006 (mil. EUR)
<i>Európsky fond regionálneho rozvoja (ERDF)</i>	štrukturálna adaptácia regiónov so zaostávajúcim vývojom a štrukturálnymi problémami	10 440
<i>Európsky sociálny fond (ESF)</i>	rozvoj zamestnanosti, rekvalifikácia pracovníkov	60 000
<i>Usmerňovacia sekcia Európskeho poľnohospodárskeho usmerňovacieho a garančného fondu (EAGGF)</i>	podpora transformácie agrárnych štruktúr a rozvoj vidieckych území	17 490
<i>Finančný nástroj pre usmerňovanie rybolovu (FIFG)</i>	reštrukturalizácia sektora rybolovu	1 110
<i>Kohézny fond</i>	podpora ekonomickej konvergenie v krajinách s HDP p.c. max. 90% HDP p.c. EÚ	18 000
<i>Iniciatívy Spoločenstva (INTERREG III, LEADER+, EQUAL, URBAN II)</i>	programy riadené EK dopĺňajúce alebo uľahčujúce implementáciu iných programov	18 000

Zdroj: Európska komisia

2. Vznik a vývoj kohéznej politiky

2.1 Rímske zmluvy

Už v čase vzniku Európskeho hospodárskeho spoločenstva si členské štáty uvedomovali, že veľké rozdiely medzi jednotlivými regiónmi sú nežiadúce. V dôsledku prevažujúcej dôvery k voľnému trhu, ktorý mal problém regionálnych disparít vyriešiť sám, Rímske zmluvy explicitne nezakotvili zavedenie spoločnej kohéznej politiky. Dôležitou bola skutočnosť, že všetky zakladajúce štáty Európskeho hospodárskeho spoločenstva boli ekonomicky relatívne homogénne³⁰⁹. Objektívne tak nevznikala potreba existencie kohéznej politiky na úrovni Spoločenstva. V jednotlivých členských krajinách navyše existovali vlastné systémy riešenia regionálnych disparít a akékoľvek pokusy o ich unifikáciu by vtedy mohli byť chápané ako zásah do suverenity členských štátov.

2.2 Rozšírenie EHS a vytvorenie Európskeho fondu regionálneho rozvoja

Záujem o kohéznú politiku vzrástol v súvislosti s rozšírením EHS v roku 1973. Vstupom Veľkej Británie, Írska a Dánska došlo k narušeniu dovtedajšej relatívnej homogenity členských krajín a prehĺbeniu regionálnych rozdielov v rámci zoskupenia. Výsledkom nátlaku Veľkej Británie, ktorá chcela kompenzovať straty spôsobené spoločnou poľnohospodárskou politikou, bol v roku 1975 vytvorený Európsky fond regionálneho rozvoja (ERDF).

Pri jeho vzniku sa však nepodarilo zadefinovať kritériá, ktoré by hodnotili stupeň regionálnych problémov, systém poskytovania pomoci a veľkosť príspevkov pre jednotlivé členské štáty. O pridelovaní prostriedkov sa rozhodovalo na základe tzv. národných kvót, ktoré boli určené podľa veľkosti vkladu do spoločného rozpočtu, a nie podľa skutočných regionálnych problémov.³¹⁰

Príspevky z regionálneho fondu boli v členských štátoch chápané ako kompenzácie nevyváženého rozdeľovania výdavkov do poľnohospodárstva.³¹¹ V tomto období nedošlo k žiadnemu prenosu zodpovednosti na úroveň európskeho centra.³¹² Záviselo len od rozhodnutia členských štátov, ako získané príspevky rozdelia. Často boli použité ako náhrada národných príspevkov pre regionálny rozvoj (čo bolo v rozpore so zásadou ich dopĺňujúcej úlohy k zdrojom štátu), neumiestňovali sa do najslabších regiónov štátu alebo sa jednoducho strácali v rozpočte krajiny.³¹³

2.3 Jednotný európsky akt a následná reforma kohéznej politiky

K zásadnej reforme kohéznej politiky došlo v roku 1988. Reforma úzko súvisela so vstupom Španielska a Portugalska do ES. Ekonomická úroveň týchto dvoch krajín sa pohybovala hlboko pod priemerom Spoločenstva.³¹⁴ Tlak na reformu vychádzal okrem iného

³⁰⁹ Výnimku predstavovalo Taliansko. Jeho južná provincia – Mezzogiorno – sa nápadne líšila od ostatných štátov. Táto situácia bola riešená zvláštnym dodatkom k Rímskej zmluve.

³¹⁰ TSOUKALIS, L. *The New European Economy*. – Oxford: Oxford University Press, 1993.

³¹¹ MC. CORMICK, J. *Poznávame Európsku úniu*. – Bratislava: Centrum európskych štúdií, 2000.

³¹² TSOUKALIS, L. *The New European Economy*. – Oxford: Oxford University Press, 1993.

³¹³ Porovnaj: IVANIČKOVÁ, A. – IVANIČKOVÁ, A., ML. *Ekonomická a sociálna súdržnosť a princípy regionálnej politiky EÚ*. In.: Ekonomický časopis, 2002, č. 6, s. 939-956. Tu: s. 944.

³¹⁴ LUKÁŠ, Z. *Regionální a strukturální politika EU*. – Praha: Národní vzdělávací fond, 2002.

z neuspokojivého ekonomického vývoja v 80. rokoch, kedy dochádzalo k neustálemu zvyšovaniu nezamestnanosti v európskych krajinách. Postihnuté boli hlavne regióny s vysokou koncentráciou tradičných odvetví – ťažba uhlia, oceliarsky a textilný priemysel.

Za hlavný dôvod reformy kohéznej politiky je však obvykle považované prijatie Jednotného európskeho aktu (JEA) v roku 1986. JEA zaviazal členské štáty vybudovať do 31. 12. 1992 jednotný vnútorný trh, ktorý bol definovaný ako oblasť bez vnútorných hraníc s voľným pohybom tovaru, služieb, kapitálu a pracovných síl.

Mnohí ekonómovia počas diskusií ohľadom budovania jednotného vnútorného trhu upozorňovali na jeho možný negatívny dopad na určité regióny. Obávali sa, že predovšetkým menej rozvinuté regióny nedokážu obstať v neustále silnejúcej konkurencii a vytvorenie jednotného vnútorného trhu môže priviesť k prehĺbeniu regionálnych disparít v ekonomickom a sociálnom vývoji.

Z týchto dôvodov dochádza po prvýkrát v histórii európskej integrácie k zmluvnému zakotveniu kohéznej politiky. Článok JEA upravujúce kohéznu politiku Spoločenstva má nasledujúce znenie: „Spoločenstvo rozvíja a uskutočňuje politiku vedúcu k posilneniu hospodárskej a sociálnej súdržnosti za účelom podpory svojho celkového harmonického vývoja. Prioritným cieľom Spoločenstva je znižovanie rozdielov medzi rôznymi regiónmi, s dôrazom na najviac postihnuté regióny alebo ostrovy, vrátane vidieckych oblastí.“³¹⁵

Jedným z najvýznamnejších prínosov reformy bolo zdvojnásobenie prostriedkov určených pre štrukturálne fondy zo 6,3 mld ECU v roku 1987 na 14,1 mld ECU v roku 1993.³¹⁶

Ďalšou zmenou bolo zavedenie zásady programovania. Pred reformou sa realizovalo veľké množstvo individuálnych projektov, čo spôsobovalo ich prekryvanie a znižovalo efektívnosť pri alokácii finančných prostriedkov. S cieľom zlepšiť koordináciu boli jednotlivé projekty transformované do systému integrovaných programov realizovaných v rámci prioritných cieľov.

2.4 Zmluva o Európskej únii a vytvorenie Kohézneho fondu

Zmluva o Európskej únii (Maastrichtská zmluva), ktorá vstúpila do platnosti 1. novembra 1993, stanovila v článku B (aktuálne článok 2, odst. 1), že posilnenie ekonomickej a sociálnej súdržnosti je základným cieľom Únie.

Zároveň bolo prijaté rozhodnutie o ďalšom zdvojnásobení prostriedkov v rámci štrukturálnych fondov a vytvorení Kohézneho fondu, ktorý má prispievať na projekty zamerané na budovanie transeurópskych sietí a ochranu životného prostredia. Prostriedky z Kohézneho fondu môžu byť využité v krajinách, ktorých HDP per capita nepresahuje 90% priemeru Európskej únie. Pre programovacie obdobie 2000-2006 boli vybrané štyri krajiny, ktoré nespĺňajú uvedené kritérium: Grécko, Španielsko, Portugalsko a Írsko. Zmyslom fondu bolo pomôcť krajinám, ktoré, v snahe vyhovieť konvergenčným kritériám potrebným pre zapojenie sa do Hospodárskej a menovej únie, musia obmedzovať verejné zadĺženie.³¹⁷ To im súčasne neumožňuje udržať dostatočnú výšku verejných výdavkov určených na riešenie problémov regionálnych disparít.

³¹⁵ Čl. 158 Zmluvy o ES.

³¹⁶ TSOUKALIS, L. *The New European Economy*. – Oxford: Oxford University Press, 1993.

³¹⁷ Porovnaj čl. 104 a čl. 121 Zmluvy o založení ES.

2.5 Agenda 2000

Kohézna politika Európskej únie bola v priebehu 90. rokov kritizovaná predovšetkým kvôli svojmu širokému záberu a plošnosti podpory. Dochádzalo k prekryvaniu jednotlivých programov. V regiónoch spadajúcich pod niektorý zo siedmich cieľov žilo v roku 1999 51% obyvateľov³¹⁸, tieto regióny prevažovali aj podľa rozlohy. V kontexte plánovaného rozšírenia Európskej únie bola takáto situácia dlhodobou neudržateľná.

V júli 1997 preto Európska komisia predložila a následne v marci 1999 Európska rada v Berlíne schválila dokument pod názvom Agenda 2000.³¹⁹ Dokument načrtával perspektívy rozšírenej Európskej únie v 21. storočí a okrem iného obsahoval návrh reformy finančného a organizačného rámca ekonomickej a sociálnej súdržnosti na programovacie obdobie 2000-2006 s cieľom zvýšenia efektivity a zjednodušenia štrukturálnych operácií. Počet cieľov bol z doterajších sedem³²⁰ znížený na tri: rozvoj zaostalých regiónov, hospodárska a sociálna reštrukturalizácia a rozvoj ľudských zdrojov.

2.6 Rozšírenie EÚ a problém konvergenzie

Pristúpením ôsmich krajín strednej a východnej Európy, Malty a Cypru k EÚ v minulom roku sa disparity v ekonomickom a sociálnom vývoji medzi jednotlivými členskými štátmi a ich regiónmi výrazne prehĺbili. Doteraz najväčšie rozšírenie zmenilo sociálno-ekonomickú mapu zoskupenia. Medzi pôvodnými a novými členskými štátmi existuje obrovská priepasť v životnej úrovni. Už pred posledným rozšírením bola životná úroveň meraná HDP per capita v desiatich najrozvinutejších regiónoch trikrát vyššia ako v desiatich najchudobnejších regiónoch. Vstupom nových členských štátov v máji 2004, ktorých HDP dosahuje len 46,1% priemeru EÚ15, sa tieto rozdiely len prehĺbili.

V súčasnosti žije približne 92% obyvateľov v nových členských štátoch v regiónoch s HDP per capita nižším než 75% priemeru EÚ25, viac než dve tretiny obyvateľov v regiónoch, ktoré nedosahujú ani polovicu priemeru EÚ25. Po vstupe Bulharska a Rumunska, kde je HDP per capita pod 30% priemeru EÚ25, počet obyvateľov žijúcich v regiónoch s HDP per capita nižším než 75% priemeru EÚ sa oproti súčasnému počtu viac než zdvojnásobí (z približne 73 miliónov na viac než 153 miliónov).

Rozšírenie prispelo len necelými 5% k HDP EÚ, ale takmer 20% k počtu obyvateľov Únie. V dôsledku toho je priemerný HDP per capita na osobu v EÚ25 približne o 12,5% nižší než priemer EÚ15. Pre 18 regiónov (tzv. regióny so „štatistickým dopadom“) s HDP per capita, ktorý bol pred rozšírením nižší než 75% priemeru EÚ15, to znamená, že ich príjem

³¹⁸ KAPOŠVÁRYOVÁ, D. – KREUZBERGOVÁ, E. *Regionální politika EU*. Elektronická verzia je dostupná na internetovej adrese: <<http://www.integrace.cz/integrace/clanek.asp?id=8>>.

³¹⁹ Porovnaj: EUROPEAN COMMISSION. *Strengthening the Union and Preparing the 2004 Enlargement*. Elektronická verzia je dostupná na internetovej adrese: <http://europa.eu.int/comm/agenda2000/index_en.htm>.

³²⁰ Cieľ 1: Rozvoj zaostalých regiónov, Cieľ 2: Hospodárska konverzia regiónov postihnutých úpadkom priemyselnej výroby, Cieľ 3: Boj proti dlhodobej nezamestnanosti a uľahčenie integrácie mladých ľudí a nezamestnaných a do pracovného života, Cieľ 4: Uľahčenie adaptácie pracovnej sily na priemyselné a technologické zmeny, Cieľ 5a: Modernizácia poľnohospodárstva a rybolovu, Cieľ 5b: Rozvoj a štrukturálna adaptácia poľnohospodárskych oblastí, Cieľ 6: Rozvoj riedko osídlených oblastí.

na osobu už nie je pod 75% prahom a tieto regióny tak stratili nárok na čerpanie prostriedkov zo štrukturálnych fondov.

Naopak, z päťdesiatich regiónov v nových členských štátoch len šesť regiónov presahuje hranicu 75% HDP EÚ25: Cyprus (85,4%), Malta (76,2%), Praha (148,7%), maďarský región „Közép-Magyarország“ (89,2%), Slovinsko (74,4%), Bratislavský kraj (111,7%).³²¹ Zostávajúce regióny sú tak zahrnuté do Cieľa 1, na realizáciu ktorého je vyčlenený najväčší objem finančných prostriedkov.

S novou situáciou sa tak len ťažko môžu zmieriť krajiny, ktoré sú čistými príjemcami zo spoločného rozpočtu, ako aj krajiny, ktoré sú čistými platiteľmi a usilujú sa o zníženie svojho príspevku. Dôkazom toho je pokračujúca diskusia o novom finančnom výhlade Únie pre obdobie rokov 2007-2013.

S cieľom prekonania disparít medzi pôvodnými a novými členskými krajinami EÚ Európska komisia vyčlenila pre programovacie obdobie 2000-2006 okolo 22 mld EUR. Tieto finančné prostriedky boli a sú využívané v rámci programov predvstupovej pomoci ISPA, Sapard a PHARE. Ďalších 24 mld EUR by mali nové členské krajiny získať v období rokov 2004-2006 zo štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu.³²² (Pozri: Tabuľka č.2 a Tabuľka č. 3.)

Tabuľka č. 2

Finančné krytie kohéznej politiky v programovacom období 2000-2006

Cieľ/Cieľový región	Fond	EÚ15 (2000-2006)		Nové členské štáty (2004-2006)	
		Mil. EUR	%	Mil. EUR	%
Cieľ 1	ERDF, ESF, EAGGF, FIFG	150 104	64,7	14 960	61,2
Cieľ 2	ERDF, ESF	24 367	10,5	136	0,6
Cieľ 3	ESF	26 553	11,4	126	0,5
Iniciatívy Spoločenstva	ERDF, ESF, EAGGF	11 361	4,9	731	3,0
Kohézne krajiny	Kohézny fond	19 361	8,5	8 495	34,7
Celkovo		232 102	100	24 451	100

Zdroj: Európska komisia

³²¹ Porovnaj: EUROPÄISCHE KOMMISSION. *Eine neue Partnerschaft für die Kohäsion. Dritter Bericht über den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt.* – Luxemburg: Amt für ämtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 2004, s. 200-203.

³²² Porovnaj: EUROPEAN COMMISSION. *Financial Perspective (EU 25) Adjusted for Enlargement.* Elektronická verzia je prístupná na internetovej adrese: <http://europa.eu.int/comm/pdf/financialfrwk/table_en_publication_1.pdf>.

Tabuľka č.3

Finančné prostriedky v rámci kohéznej politiky EÚ podľa jednotlivých krajín SVE

Krajina	Mil. EUR			% HDP		
	1999	2005	2006	1999	2005	2006
Bulharsko	149	300	500	1,3	1,5	2,2
Česká republika	46	320	850	0,1	0,4	1,0
Estónsko	29	280	400	0,6	3,7	4,8
Maďarsko	92	1500	2500	0,2	2,1	3,4
Lotyšsko	33	145	300	0,5	1,7	3,2
Litva	44	165	290	0,4	1,3	2,0
Poľsko	125	1200	2800	0,1	0,5	1,2
Rumunsko	155	800	1300	0,5	2,6	3,8
Slovenská republika	80	190	350	0,4	0,6	1,0
Slovinsko	16	460	780	0,1	1,7	2,7

Zdroj: Hospodárske noviny, 26.07.2000

3. Doterajšie výsledky kohéznej politiky

Je Európska únia úspešná vo svojich snahách o zníženie hospodárskych a sociálnych rozdielov medzi regiónmi a o priblíženie sa ideálu harmonického a vyváženého rozvoja? Dará sa naplniť dostatočne ambiciózne ciele kohéznej politiky?

Nájsť odpovede na tieto kľúčové otázky je zložitejšie ako by sa mohlo na prvý pohľad zdať. Dopady kohéznej politiky na jednotlivé členské krajiny a ich regióny nie je jednoduché posúdiť, pretože je zložité separovať účinky tejto politiky od ostatných faktorov ovplyvňujúcich hospodársky vývoj regiónu.

Ďalším limitujúcim faktorom je skutočnosť, že Európska komisia zverejňuje údaje o čerpaní finančných prostriedkov zo štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu len podľa jednotlivých členských štátov, nie však podľa jednotlivých regiónov. Uvedená skutočnosť znemožňuje hodnotiť dopady kohéznej politiky na vyrovnávanie regionálnych disparít.

V nasledujúcej analýze sa preto pokúsime zhodnotiť efektívnosť kohéznej politiky Únie z hľadiska jej prínosu pre vyrovnávanie disparít v ekonomickej a sociálnej úrovni medzi jednotlivými členskými štátmi. Sústredíme sa na vývoj troch kľúčových ukazovateľov – príjmov obyvateľstva meranými HDP per capita, zamestnanosti a produktivity práce – v štyroch kohéznych krajinách – Írsku, Španielsku, Grécku a Portugalsku. Pri analýze vychádzame z Tretej správy Európskej komisie o sociálnej a ekonomickej súdržnosti z februára 2004.

Konvergenca HDP per capita

V rokoch 1994 až 2001 bol rast HDP per capita v kohéznych krajinách minimálne o 1 percentuálny bod vyšší ako rast HDP EÚ. V prípade Írska sa HDP per capita zvyšoval takmer o štvornásobok priemernej miery v EÚ (8% v porovnaní s 2% ročne). V ostatných troch kohéznych krajinách bol rast HDP per capita od polovice 90. rokov skromnejší (viac než 3% ročne v Španielsku a Portugalsku, necelé 3% v Grécku), ale stále vyšší ako v ostatných členských krajinách Únie.

Konvergenca zamestnanosti

Podiel zamestnaného obyvateľstva v produktívnom veku (15-64 rokov) vo všetkých kohéznych krajinách okrem Grécka vzrástol viac ako tomu bolo v priemere v Únii. Obzvlášť vysoký bol nárast v Írsku (10 percentuálnych bodov), odrážal tak prudký hospodársky rast, ktorý zvýšil mieru zamestnanosti mierne nad priemer EÚ15. Ešte vyšší nárast zamestnanosti sa podarilo dosiahnuť v Španielsku (takmer 11 percentuálnych bodov), hoci miera zamestnanosti bola v roku 2002 stále hlboko pod priemerom EÚ15. Skromnejšie bolo zvýšenie v Portugalsku (6,5 percentuálneho bodu), kde bola zamestnanosť už pomerne vysoká a nad priemerom EÚ. (Pozri: Tabuľka č. 4.)

Tabuľka č. 4

Konvergenca zamestnanosti v kohéznych krajinách

	Miera zamestnanosti (% produkt. obyv.)		Miera nezamestnanosti (% produkt. obyv.)	
	1996	2002	1996	2002
EÚ15	59,9	64,2	10,7	7,8
Grécko	54,9	56,9	9,7	10,0
Španielsko	47,6	58,4	22,3	11,4
Írsko	54,9	65,0	11,9	4,3
Portugalsko	62,3	68,6	7,4	5,1
Kohézne krajiny celkom	51,5	60,2	17,0	9,6
Ostatné členské štáty	61,7	65,1	9,5	7,5

Zdroj: Európska komisia. Tretia správa o hospodárskej a sociálnej súdržnosti, 2004

Rastúca produktivita

V Grécku, rovnako ako v Írsku, rast produktivity práce v sledovanom období viac než dvakrát prevyšoval priemer EÚ a vysoko nad priemerom bol rast produktivity práce v Portugalsku. Zdá sa teda, že v týchto krajinách bola posilnená produktívna základňa, čo zvýšilo potenciál kontinuálnej konvergenencie príjmov v budúcom období.

Hlavné problémy pretrvávajú

Napriek zmenšovaniu disparít v ekonomickej a sociálnej úrovni však zostávajú veľké rozdiely medzi jednotlivými členskými štátmi a ich regiónmi. V Grécku a Portugalsku tvorí HDP per capita len 70% priemeru EÚ. V Grécku a Španielsku je zamestnaných približne o 6-8% menej ľudí v produktívnom veku, než je priemer EÚ.

Tabuľka č. 5

Konvergencia HDP a zamestnanosti v pôvodných členských štátoch EÚ

	Rast v % (1995-2001)	HDP		Zamestnanosť (% produkt. obyv.)	
		2001 (EÚ15=100)	2001 (EÚ25=100)	Miera zamestnanosti (2002)	Miera nezamestnanosti (2002)
EÚ15	2,5	100,0	109,7	64,2	7,8
N10	4,8	46,1	50,5	55,9	14,9
EÚ25	2,6	91,1	100,0	62,8	9,0
N12	4,2	39,9	43,8	55,9	13,7
EÚ27	2,6	87,0	95,4	62,4	9,1
Belgicko	2,4	106,9	117,3	59,9	7,5
Dánsko	2,5	115,3	126,5	75,9	4,6
Nemecko	1,6	100,4	110,2	65,4	9,4
Grécko	3,5	67,1	73,7	56,7	10,0
Španielsko	3,7	84,2	92,4	58,4	11,4
Francúzsko	2,6	104,8	115,0	62,9	8,7
Írsko	9,2	117,6	129,1	65,0	4,3
Taliansko	1,9	100,1	109,9	55,5	9,0
Luxembursko	6,1	194,0	212,9	63,6	2,6
Holandsko	3,3	113,3	124,3	74,4	2,8
Rakúsko	2,4	111,9	122,8	69,0	4,0
Portugalsko	3,5	70,7	77,6	68,2	5,1
Fínsko	4,1	103,9	114,1	68,1	9,1
Švédsko	2,9	106,1	116,5	73,6	5,1
Veľká Británia	3,0	105,4	115,7	71,7	4,5

Zdroj: Európska komisia. Tretia správa o hospodárskej a sociálnej súdržnosti, 2004

V sledovanom období konvergencia neprebíhala v Únii rovnakým tempom, výrazne nižšia bola v regiónoch mimo kohéznych krajín. V nových spolkových krajinách rast HDP per capita v rokoch 1994 až 2001 napriek nemalým objemom finančných prostriedkov zo štrukturálnych fondov neprevýšil priemerné tempo rastu v EÚ15. V talianskom regióne Mezzogiorno bol rast HDP dokonca podpriemerný a zamestnanosť dosahovala len 43% obyvateľov v produktívnom veku, čo predstavuje výrazne nižší podiel ako kdekoľvek inde v Únii.

Napriek celkovej konvergencii HDP per capita v zaostávajúcich regiónoch s priemerom EÚ zostávajú rozdiely stále výrazné. Tieto regióny sa nachádzajú prevažne v Grécku, Portugalsku, južnom Španielsku, južnom Taliansku, zahŕňajú však aj šesť východonemeckých regiónov, Cornwall vo Veľkej Británii a tri zo štyroch francúzskych zámorských departamentov.

Medzi regiónmi a štátmi EÚ existujú naďalej výrazné rozdiely v ekonomickom a sociálnom rozvoji. HDP obyvateľa Luxemburska je dvakrát vyšší ako HDP obyvateľa Grécka. Vnútorň Londýn s 289,1% HDP EÚ25 je najbohatším regiónom Európy, portugalská provincia Alentejo s 62,5% EÚ25 naopak najchudobnejším regiónom v pôvodných členských krajinách a poľský región Lubelskie s 31,4% HDP EÚ25 najchudobnejším regiónom Únie vôbec.

Tabuľka č. 6**Najbohatšie a najchudobnejšie regióny EÚ**

	Rast v % (1995-2001)	HDP		Zamestnanosť (% produkt. obyv.)	
		2001 (EÚ15=100)	2001 (EÚ25=100)	Miera zamestnanosti (2002)	Miera nezamestnanosti (2002)
Vnútrotný Londýn (UK)	5,2	263,4	289,1	63,4	9,0
Praha (CZ)	4,4	135,5	148,7	72,0	3,6
Alentejo (PT)	2,1	56,9	62,5	65,2	6,6
Lubelskie (PO)	4,5	28,6	31,4	56,1	16,6
Severovýchod (RO)	-1,8	17,2	18,9	59,1	7,8

Zdroj: Európska komisia. Tretia správa o hospodárskej a sociálnej súdržnosti, 2004

Slabá hospodárska výkonnosť a štrukturálne problémy, ktoré sú jej základom, sa však neobmedzujú na regióny s najnižším HDP per capita. Problematické regióny tak na úrovni NUTS 2 ako aj na úrovni NUTS 3 sú rozptýlené po celej Únii. Problémy postihujúce tieto regióny pramenia z mnohých rôznych zdrojov, vrátane útlmu tradičného priemyslu, geografických podmienok obmedzujúcich rozvoj, klesajúcej zamestnanosti i počtu obyvateľov a úbytku základných služieb alebo inovačnej kapacity. Ak tieto problémy nebudú riešené, môžu sa časom zhoršovať a viesť tak k postupnému úpadku hospodárskej výkonnosti.

Rozdiely v príjmoch a zamestnanosti sú ešte výraznejšie medzi pôvodnými a novými členskými štátmi. (Porovnaj: Tabuľka č. 7.)

Tabuľka č. 7**Konvergencia HDP a zamestnanosti v nových členských štátoch EÚ**

	Rast v % (1995-2001)	HDP		Zamestnanosť	
		2001 (EÚ15=100)	2001 (EÚ25=100)	Miera zamestnanosti (2002)	Miera nezamestnanosti (2002)
EÚ15	2,5	100,0	109,7	64,2	7,8
N10	4,8	46,1	50,5	55,9	14,9
EÚ25	2,6	91,1	100,0	62,8	9,0
N12	4,2	39,9	43,8	55,9	13,7
EÚ27	2,6	87,0	95,4	62,4	9,1
Bulharsko	0,0	26,0	28,6	50,6	18,2
Cyprus	3,8	77,8	85,4	68,5	3,3
Česká republika	1,5	60,6	66,5	65,5	7,3
Estónsko	5,2	38,5	42,3	62,0	10,3
Maďarsko	4,0	51,5	56,5	56,6	5,9
Litva	5,1	37,2	40,8	59,9	13,7
Lotyšsko	5,7	33,4	36,6	60,4	12,1
Malta	4,8	69,5	76,2	53,7	5,2
Poľsko	6,3	40,9	44,9	51,5	19,9
Rumunsko	-0,1	24,4	26,8	57,6	8,4
Slovinsko	5,1	67,8	74,4	63,4	6,3
Slovenská republika	3,9	44,7	49,0	56,8	18,7

Zdroj: Európska komisia. Tretia správa o hospodárskej a sociálnej súdržnosti, 2004

Priemerný HDP na osobu v 10 nových členských štátoch tvorí menej než polovicu priemeru EÚ15 a je tu zamestnaných len 56% obyvateľov v produktívnom veku v porovnaní so 64% v EÚ15. Hoci ročný rast v týchto krajinách je od polovice 90. rokov približne o 1,5 percentuálneho bodu vyšší ako priemer EÚ15, v posledných rokoch možno sledovať určité spomalenia tempa rastu, vyvolané zhoršením ekonomickej situácie na trhoch pôvodných členských štátov, na ktorých sú ekonomiky nových členských štátov v značnej miere závislé.

Analýza dostupných údajov preukazuje, že v sledovanom období došlo k určitej konvergencii medzi jednotlivými krajinami, regionálne disparity však zostávajú naďalej výrazné.

Obvykle sa ako vzorová krajina pre dôkaz úspešnosti kohéznej politiky uvádza Írsko. V čase vstupu do EHS v roku 1973 bolo Írsko jednou z najchudobnejších krajín. HDP per capita dosahoval len 64% priemeru Spoločenstva. Dnes po vyše tridsiatich rokoch patrí Írsko medzi najviac prosperujúce štáty EÚ. V roku 2001 dosiahol HDP Írska 117,6% priemeru EÚ15, resp. 129,1% EÚ25. Táto krajina pre svoje výrazné ekonomické úspechy býva preto nezriedka nazývaná keltským tigrom.

Čo bolo motorom rozvoja írskej ekonomiky? Aké typy môže táto krajina poskytnúť novým členským štátom? V súvislosti s írskym hospodárskym zázrakom v 90. rokoch sa často poukazuje najmä na zvýšený objem prostriedkov zo štrukturálnych fondov, ktoré do krajiny v sledovanom období plynuli.

Tabuľka č. 8

Konvergencia HDP v kohéznych krajinách (1980-2001)

	1980 (ES12=100)	1985 (ES12=100)	1990 (ES12=100)	2001 (EÚ15=100)	2001 (EÚ25=100)
Grécko	58,2	56,8	53,0	67,1	73,6
Španielsko	73,4	71,8	76,3	84,2	92,4
Írsko	64,5	65,1	67,3	117,6	129,1
Portugalsko	54,2	52,1	55,4	70,7	77,6

Zdroj: Fisch, G. Integration und Kohäsion heterogener Staaten in der EU, s. 10, Európska komisia. Tretia správa o hospodárskej a sociálnej súdržnosti, 2004

Podľa nášho názoru by však bolo veľmi zjednodušené tvrdiť, že írsky hospodársky zázrak sa podarilo uskutočniť len vďaka štedrej finančnej pomoci Bruselu. Vplyv na rast írskej ekonomiky mal predovšetkým vstup do ES ako taký. Integráciu sprevádzalo otvorenie trhov spolu s výraznou reštrukturalizáciou ekonomiky a znížením hospodárskej závislosti na Veľkej Británii. Dôležitú úlohu zohral príliv zahraničných investícií, predovšetkým z USA, ktorý bol podporený progresívnym vládnyim ekonomickým programom. Hoci transfery zo štrukturálnych fondov boli dôležité, ich podiel na ekonomickom raste krajiny sa odhaduje na 10-15%.³²³ Kľúčovými predpokladmi rastu írskej ekonomiky bola nízka miera inflácie, umiernená rozpočtová disciplína a viac ako objem prostriedkov zo štrukturálnych fondov to bol predovšetkým účinný spôsob ich využívania.

Na druhej strane v Grécku sa aj napriek značným objemom finančnej pomoci zo štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu (porovnaj: Tabuľka č. 9) nepodarilo prekonať existujúce štrukturálne problémy. HDP tejto krajiny predstavuje len 67,1% HDP EÚ15 (resp.

³²³ KAPOŠVÁRYOVÁ, D. – KREUZBERGOVÁ, E. *Regionální politika EU*. Elektronická verzia je prístupná na internetovej adrese: <<http://www.integrace.cz/integrace/clanek.asp?id=8>>.

73,6% HDP EÚ25) a Grécko tak zostáva najchudobnejšou krajinou z pôvodnej európskej pätnástky.

Empirická analýza umožňuje potvrdiť tézu, že **zvyšovanie hospodárskej úrovne nie je priamo úmerné výške získaných prostriedkov zo štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu.**

Tabuľka č. 9

Rozdelenie prostriedkov zo štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu

	Štrukturálne fondy 1989-1993 (mil. ECU)	Štrukturálne fondy a Kohézny fond 1994-1999 (mil. ECU)	Štrukturálne fondy a Kohézny fond 2000-2006 (mil. EUR)
Grécko	7 195	19 271	25 000
Španielsko	9 779	45 592	51 205
Írsko	3 672	8 086	4 200
Portugalsko	7 368	16 332	19 700

Zdroj: Európska komisia

4. Perspektívy a predpoklady vyrovnávania regionálnych disparít

Z doterajšej analýzy vyplýva, že objem vyčlenených prostriedkov zo štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu zostáva dôležitým, avšak nie jediným faktorom zabezpečenia sociálnej a ekonomickej konvergencie. Nemenej dôležitou je skutočnosť, akým spôsobom sú takto vyčlenené finančné prostriedky využívané. V tejto súvislosti je potrebné zdôrazniť, že účinnosť intervencií závisí od dosiahnutia pevného a stabilného hospodárskeho rámca, uvážlivého výberu strategických priorít, administratívnej a inštitucionálnej kapacity, kvality projektov a z toho vyplývajúcej potreby efektívneho výberu a systému ich realizácie.

Od toho, do akej miery sú napĺňané uvedené predpoklady, závisí rýchlosť, akou bude prebiehať vyrovnávanie disparít v ekonomickom a sociálnom vývoji medzi jednotlivými členskými štátmi Únie a ich regiónmi.

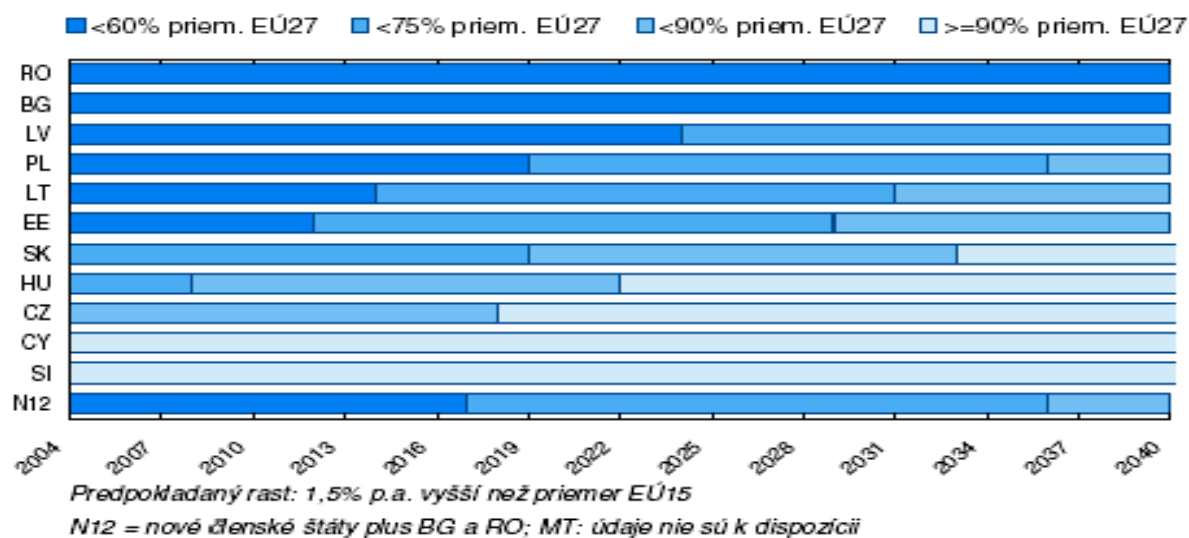
Vo vzťahu k novým členským štátom Únie existuje už dnes niekoľko scenárov „dobiehania“ pôvodných členských krajín, ktoré naznačujú, ako dlho bude trvať, než HDP per capita v nových členských štátoch dosiahne priemeru EÚ. Jeden z týchto scenárov vychádza z predpokladu, že rast HDP v nových členských krajinách bude prevyšovať rast HDP v pôvodných členských krajinách o 1,5 percentuálneho bodu (t.j. priemer dosiahnutý za sedem rokov v období 1995-2002). Pri prognózovanom raste HDP v pôvodných členských krajinách vo výške 2,5% by tak rast HDP v nových členských krajinách mal dosiahnuť 4,0%.

V súčasnosti len dve krajiny – Cyprus a Slovinsko – presahujú 90% HDP per capita EÚ27, HDP per capita v Českej republike presahuje 75% HDP per capita EÚ27. Podľa prepočtov Európskej komisie by hranicu 75% HDP EÚ27 malo v roku 2008 prekročiť Maďarsko. Ak by rast pokračoval týmto tempom, Slovensko by dosiahlo 75% priemeru do roku 2019. Ďalšej krajine – Estónsku – by dosiahnutie tejto úrovne trvalo ďalších desať rokov. V roku 2031 by uvedenú métu dosiahla Litva, v roku 2037 – t.j. o viac ako 30 rokov – by sa k tomuto prahu malo priblížiť Poľsko a v roku 2041 by ho dosiahlo Lotyšsko. Týmto tempom rastu by výška HDP per capita v Bulharsku a Rumunsku tvorila aj v roku 2050 stále menej než 75% priemeru EÚ.³²⁴ (Porovnaj: Graf č. 2.)

³²⁴ Porovnaj: EUROPÄISCHE KOMMISSION. *Eine neue Partnerschaft für die Kohäsion. Dritter Bericht über den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt.* – Luxemburg: Amt für ämtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 2004, s. 16.

Graf č. 2

Simulácia rastu HDP per capita v nových členských krajinách (2004-2040)



Zdroj: Európska komisia. Tretia správa o hospodárskej a sociálnej súdržnosti, 2004

Z uvedeného vyplýva, že aj keď sa v nových členských štátoch podarí dlhodobo udržať mieru rastu výrazne prevyšujúcu priemer EÚ15, pre väčšinu krajín bude dobiehanie dlhodobým procesom. Netreba zároveň zabúdať na skutočnosť, že zachovanie vysokého tempa rastu v nových členských štátoch je kvôli značnej previazanosti ekonomík podmienené rastom v pôvodných členských štátoch.

Literatúra

1. BERANOVÁ, P. *Strukturální fondy Evropské unie*. In.: Acta Oeconomica Pragensia, 2004, č. 3., s. 7-25.
2. EUROPÄISCHE KOMMISSION. *Eine neue Partnerschaft für die Kohäsion. Dritter Bericht über den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt*. – Luxemburg: Amt für ämtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 2004.
3. EUROPEAN COMMISSION. *Financial Perspective (EU 25) Adjusted for Enlargement*. Elektronická verzia je dostupná na internetovej adrese: <http://europa.eu.int/comm/pdf/financialfrwk/table_en_publication_1.pdf>.
4. EUROPEAN COMMISSION. *Strengthening the Union and Preparing the 2004 Enlargement*. Elektronická verzia je dostupná na internetovej adrese: <http://europa.eu.int/comm/agenda2000/index_en.htm>.
5. EUROPEAN COMMISSION. *The Lisbon European Council – An Agenda of Economic and Social Renewal for Europe. Contribution of the European Commission to the Special European Council in Lisbon, 23-24th March 2000*. – Brussels, 2000. Elektronická verzia je dostupná na internetovej adrese: <http://europa.eu.int/growthandjobs/lisbon_en.pdf>.
6. EUROPEAN COMMISSION. *The Structural Funds in Greece in 2000-2006*. Elektronická verzia je dostupná na internetovej adrese: <http://europa.eu.int/comm/regional_policy/country/overmap/gr/grec_en.htm>.
7. EUROPEAN COMMISSION REPRESENTATION IN IRELAND. *How Ireland Benefits from EU Membership*. Elektronická verzia je dostupná na internetovej adrese: <<http://www.euireland.ie/ireland/benefits/funding.htm>>.
8. EUROPEAN COMMISSION REPRESENTATION IN IRELAND. *Ireland and the EU 1973-2003. Economic and Social Change*. Elektronická verzia je dostupná na internetovej adrese: <<http://www.euireland.ie/ireland/irelandandeu1973to2002.pdf>>.
9. EURÓPSKA KOMISIA. *Optimalizácia vplyvu európskej pomoci. Írske recepty*. In.: Inforegio – Panorama, č. 16, s. 15-18. Elektronická verzia je dostupná na internetovej adrese: <<http://europa.eu.int/comm/regional>>

_policy/sources/docgener/panorama/pdf/mag16/mag16_sk.pdf>.

10. FISCH, G. *Integration und Kohäsion heterogener Staaten in der EU. Außenhandelstheoretische und entwicklungsrelevante Probleme.* – Wiesbaden: Gabler Verlag – Deutscher Universitäts-Verlag, 1994.
11. HÖDL, E. – WEIDA, A. *Die Strukturpolitik der Europäischen Union.. Eine Untersuchung ihrer Konsistenz im Hinblick auf die Verwirklichung einer Wirtschafts- und Währungsunion.* – Frankfurt am Main: Peter Lang GmbH. Europäischer Verlag der Wissenschaften, 1997.
12. IVANIČKOVÁ, A. – IVANIČKOVÁ, A., ML. *Ekonomická a sociálna súdržnosť a princípy regionálnej politiky EÚ.* In.: Ekonomický časopis, 2002, č. 6, s. 939-956.
13. KAPOŠVÁRYOVÁ, D. – KREUZBERGOVÁ, E. *Regionální politika EU.* Elektronická verzia je dostupná na internetovej adrese: <<http://www.integrace.cz/integrace/clanek.asp?id=8>>.
14. LIPKOVÁ, L. *Regionálna politika Európskej únie.* In.: Sociálno-ekonomická revue (Vedecký časopis Fakulty sociálno-ekonomických vzťahov Trenčianskej univerzity A. Dubčeka), 2003, č. 1, s. 71-80.
15. LUKÁŠ, Z. *Regionální a strukturální politika EU.* – Praha: Národní vzdělávací fond, 2002.
16. MC. CORMICK, J. *Poznáваме Európsku úniu.* – Bratislava: Centrum európskych štúdií, 2000.
17. MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ ČR. *Česká republika v rámci politiky hospodárskej a sociálnej soudržnosti EU.* – Praha: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, 2003.
18. SEIDEL, B. *Regional-, Struktur- und Kohäsionspolitik.* In.: WEIDENFELD, W. – WESSELS, W. *Europa von A bis Z. Taschenbuch der europäischen Integration.* – Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung, 2004.
19. TSOUKALIS, L. *The New European Economy.* – Oxford: Oxford University Press, 1993.

Kontakt

Ing. Jozef Polakovič, M.E.S.

Katedra medzinárodných vzťahov a diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

E-mail: polakovic@euba.sk

MARKETINGOVÁ STRATÉGIA A ZMENY, KTORÉ PRINIESOL VSTUP DO EURÓPSKEJ ÚNIE

ÚVOD

Marketing a osobitne marketingová stratégia sú ekonomické kategórie, ktoré na zmeny trhových podmienok reagujú obzvlášť citlivo. Najmä ak sa jedná o zložky marketingového mixu akými sú distribučná a cenová politika. Jednou z významných udalostí, ktoré dokážu ovplyvniť beh národného hospodárstva ako celku je vstup do integračného zoskupenia. 1. máj 2004, deň kedy sa Slovenská republika stala členom Európskej únie sa z pohľadu trhových subjektov SR nepochybne zapíše medzi takéto udalosti. Cieľom tejto práce poukázať na vplyv vstupu SR do EÚ na tvorbu marketingovej stratégie našich podnikov a jej efektívnosť pri boji s konkurenciou na globalizujúcom sa trhu.

1. TRH

Slovenské podnikateľské subjekty sa postupne stávajú prirodzenou súčasťou globálneho trhu. Pre mnohé z nich to predstavuje výzvu a mnohé z nich to vystavuje problémom, ktorým nie sú zvyknuté ani schopné čeliť. Silnejúci vplyv transnacionálnych korporácií, skryté bariéry vstupu na trh, neistota pri vývoji menových kurzov a vysoké transakčné náklady, to všetko sú negatívne prvky ktoré charakterizujú proces alokácie produkcie na medzinárodnom trhu. Rozhodujúcu úlohu v procese vyrovnávania sa našej krajiny s konkurenčnými tlakmi trhovými silami vo vnútri EÚ má podniková sféra. Zmobilizovanie vnútorného potenciálu podnikov a vytvorenie vonkajšieho podnikateľského prostredia na úspešné pôsobenie na zahraničných trhoch by na druhej strane malo byť prioritou zahraničnoobchodnej politiky štátu. Hlavným atribútom procesu kreovania fungujúcej trhovej ekonomiky sú zmeny a úspešnosť slovenských podnikov závisí od toho, ako sa dokážu s týmito zmenami vyrovnáť. Na tomto poli jedna z hlavných úloh prislúcha marketingu a marketingovej stratégii. Vypracovanie kvalitnej marketingovej stratégie je jedným z kľúčov k úspechu, od jej kvality totiž závisí efektívne využívanie konkurenčných výhod podniku a minimalizácia jeho konkurenčných nevýhod.

1.1. SEGMENTÁCIA TRHU

Dôležitým krokom pri tvorbe novodobej cielenej marketingovej koncepcie je určenie trhových segmentov a výber jedného alebo viacerých segmentov na základe ktorých potom firma vyberie produkt a marketingový mix, ktorý daným segmentom zodpovedá.

Trhové segmenty sa líšia medzi sebou vonkajšími prejavmi, ale aj vnútorným usporiadaním. Proces globalizácie vedie k novým prístupom pri hľadaní požadovaného postavenia firmy na trhu. Pre každý trhovú segment je možné vytvoriť zodpovedajúci marketingový program. Výhodou segmentácie je, že v menšom celku je možné pružnejšie reagovať na požiadavky spotrebiteľov. Z hľadiska segmentácie na spotrebiteľskom trhu sa dajú kritériá segmentácie rozdeliť do dvoch veľkých skupín:

- charakteristiky popisujúce spotrebiteľa – **demografické, geografické,**
- **psychografické** charakteristiky popisujúce chovanie spotrebiteľa vo vzťahu k výrobku (psychologické).

Viacere kritériá, ktoré sa používajú pri segmentácii spotrebiteľských trhov sa dajú využiť aj pre segmentáciu trhu výrobných faktorov. Ďalšie faktory ako charakteristika prevádzky, nákupné metódy a personálne charakteristiky, demografické činitele (veľkosť firmy, odvetvie) sa skúmajú pre trhy výrobnej sféry.³²⁵

Z uvedených skutočností vyplýva, že výhodou využitia segmentácie trhu v podmienkach ekonomickej integrácie je rozdelenie spotrebiteľov do menších segmentov, ktoré umožňujú postupovať pri tvorbe marketingovej stratégie oveľa adresnejšie a cielenejšie ako pri zameraní sa na celé široké spotrebiteľské spektrum.

1.2. FORMY VSTUPU NA TRH

Spomedzi foriem vstupu na zahraničné trhy ako sú napríklad export, predaj licencií do zahraničia, zhotovenie diela a kontrakčná výroba, poskytovanie služieb a podielové zahraničné vlastníctvo, je práve samotný export najčastejšie využívanou formou vstupu.

- Export je najrozšírenejšou formou vstupu na zahraničný trh. V mnohých prípadoch je rozvoj firiem podmienený práve príležitostným predajom do zahraničia či už priamou, alebo nepriamou formou prostredníctvom distribútora. Mnohé úspešné medzinárodné firmy začali svoje medzinárodné aktivity práve touto formou.³²⁶ Pre slovenský export je charakteristická zmena jeho orientácie z krajín bývalých centrálne plánovaných ekonomík na členské štáty EÚ. Zvrátiť nepriaznivý vývoj zahraničného obchodu SR akým je nesporne aj takmer pravidelné dosahovanie salda zahraničného obchodu je isto jednou z najdôležitejších úloh hospodárskej politiky. Táto zmena sa prejaví neskôr a napomôcť by tomu mal aj náš vstup do EÚ, a to hlavne odbúraním vývozných obmedzení vo forme transakčných nákladov a zvýšením dôveryhodnosti slovenskej produkcie v zahraničí, rovnako by rast exportnej produkcie mali podporovať aj pomerne nízke pracovné náklady.³²⁷
- PREDAJ LICENCIÍ DO ZAHRANIČIA je ďalšou možnosťou vstupu na zahraničný trh. Licenciou na zahraničnú výrobu poskytuje dodávateľ výrobkové aj technologické know – how. Nevýhodou je najmä fakt, že sa poskytovateľ vystavuje riziku zo strany príjemcu ako potenciálneho silného konkurenta v budúcnosti. Zahraničnými firmami pomerne využívaná forma predaja licencií je metóda franchisingu. Vzhľadom na to, že ide o jednoduchú a pomerne rentabilnú formu využitia zahraničného potenciálu, hojne sa využíva aj v prostredí SR kde sú tuzemské subjekty nákupcami licencií.
- ZHOTOVENIE DIELA A KONTRAKČNÁ VÝROBA – sa realizuje na základe zmluvy o dielo alebo podpísaním zahraničného kontraktu. Predmetom zhotovenia diela môžu byť

³²⁵ Philip Kotler, Gary Armstrong – Marketing, SPN 1992, str. 156

³²⁶ Eduard Urban – Medzinárodný marketing,, Alfa, Bratislava 1992 str. 106

³²⁷ Šikula, Milan a kol. - Ekonomické a sociálne súvislosti integrácie Slovenska do Európskej únie, SAV, Bratislava 2003, str.186

rôzne činnosti spojené s montážou, inštaláciou, údržbou, alebo opravou určitých zariadení, alebo inžinierske a konzultačné služby.

- POSKYTOVANIE ĎALŠÍCH SLUŽIEB – sa týka rôznorodej škály služieb, ktoré poskytuje dodávateľ príjemcovi. Z hľadiska medzinárodného marketingu sa najviac využíva lízing, sprostredkovanie predaja, alebo obchodné zastúpenie.
- PODIELOVÉ A ÚPLNÉ ZAHRANIČNÉ VLASTNÍCTVO – táto forma vstupu na trh je spojená s najväčšími rizikami a je zároveň najvyššou formou vstupu na zahraničný trh. Oproti ostatným formám vstupu na zahraničné trhy je však táto kapitálovo najnáročnejšia a preto ju využívajú iba veľké a kapitálovo silné spoločnosti.³²⁸

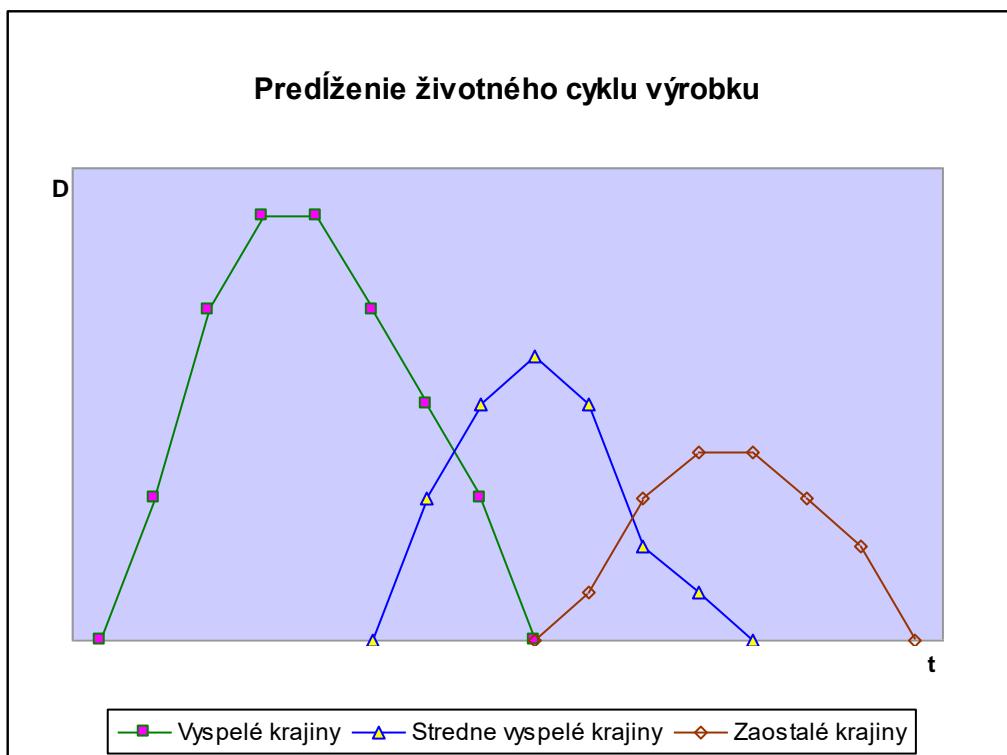
2. ROZHODOVANIE O MARKETINGOVOM MIXE

Marketingová stratégia vedie k rozhodovaniu a tvorbe marketingového mixu, ktorý sa v celosvetovom meradle musí štandardizovať do takej miery, aby splňal podmienky na firmou vybraných trhoch. Slovenské firmy boli donedávna zvyknuté pôsobiť na uzavretom trhu a preto zároveň s vytváraním možností uplatniť sa trhu v medzinárodnom meradle musia pristupovať k štandardizácii produktovej, komunikačnej a distribučnej stratégie. V prípade prispôsobovania marketingového mixu individuálnym zvyklostiam tej ktorej krajiny, sú firmy vystavené vyššiemu riziku spojenému s vyššími nákladmi na výrobu a reklamu produktu.

2.1. PRODUKTOVÁ POLITIKA

Produktová stratégia spočíva v rozhodnutí o tom aké produkty alebo služby ponúknuť v akej kvalite, s akými vlastnosťami. Produkt, ktorý je určený pre medzinárodný trh má spoločné kritériá, ktoré ho unifikuju. Štandardizácia týkajúca sa fyzických vlastností výrobkov môže prebehnúť na viacerých úrovniach akou vytvorenie uniformného, modifikovaného a prispôbeného produktu. Štandardizácia spočíva v jednoduchom rozšírení národnej výrobkovej rady na iné trhy, alebo vývojom výrobku, ktorý sa svojimi vlastnosťami prispôsobuje segmentom na ďalších trhoch. Dôležitou súčasťou výrobku sú značka, obal, etiketa a služby podporujúce kúpu produktu. Medzinárodné zjednotenie mena, balenia aj ďalších charakteristík je významným aspektom vplyvujúcim na postavenie produktu na trhu. Existencia medzinárodného marketingu otvára nové možnosti, akými predĺžiť životný cyklus výrobku. Tento je spojený s jeho zavedením na trh, rastom predaja, dozrievaním produktu a poslednou fázou, kedy nastane pokles predaja. Pri úspešnej implementácii medzinárodného marketingu môže dôjsť k predĺženiu životného cyklu výrobku jeho presunutím na zahraničné trhy. (Graf č.1) To však nie je prípad aplikovateľný vo vzťahu SR-EÚ. Inovačné aktivity zatiaľ prevažujú v krajinách, kde majú bohatšiu históriu kde sú na ich vznik vytvorené lepšie podmienky. Zvyčajne tak vyspelé ekonomiky presúvajú svoje výrobky a často krát aj celú výrobu na trhy menej vyspelých ekonomík.

³²⁸ Urban Eduard– Medzinárodný marketing,, Alfa, Bratislava 1992, str. 122



Graf .1: Predĺizenie ťivotnoho cyklu výrobku

2.2. KOMUNIKAČNÁ POLITIKA

Rozhodnutie o tom, či firma modifikuje komunikačnú stratégiu, ktor si vybrala pre domáci trh, alebo či ju bude vytvarat' individuálne pre vybrané zahraničné trhy je podstatou tvorby komunikačnej stratégie. Napriek tomu, ťe na trhu neexistuje univerzálny spotrebiteľ, firmy sa často snaťia o ťandardizciu komunikačnej stratégie. Jednoznannm pozitívom takejto stratégie je jej niťšia finančná naoronosť, negatívom je zase nemoťnosť prispsobit' ju narodnm ťpecifikm. Uritm problémom sú aj rozdielne právne predpisy, ktoré sa týkajú napr. reklamy (porovnvajucej reklamy, alebo reklamy tabakových a alkoholických výrobkov), čo sa týka aj public relations a podpory predaja. Integrácia SR do Európskej nie vťak znamená okrem iného aj zosladovanie právních noriem a ťandardov SR a Eú. Uť počas procesu negociácie pri predvstupových rokovaniach boli otvorené mnoťe otázky súvisiace napriklad s ochranou autorských práv, reklamy, ochrany spotrebiteľa a iné, ktoré sa podarilo speťne implementovat' do právneho poriadku SR. Existencia jednotnoho zákonodarstva tak podporuje medzinárodné uplatnenie marketingových stratégií.

2.3. DISTRIBUČNÁ POLITIKA

Distribučná politika spoiva v hľadaní najrychleťťich a najjednoduchťťich kanálov medzi predávajúcim a kupujúcim, či uť ide o priamy predaj alebo predaj cez sprostredkovateľa. Prvou oblasťou, kde začali teoretici skumat' efekty medzinárodnej regionálnej ekonomickej integrácie bola, vťhľadom na vytvorenú a často silnú colnú ochranu narodnch ekonomík, oblasť voľnoho pohybu tovarov a sluťieb.

Integráciou SR do Európskej nie zaniklo množstvo prekazok, akými boli napriklad clá a kvóty, sekundárny efekt spoiva v odstránení nutnosti colnoho vybavenia pri prechode hranicami im sa značne urýchlila prepravná doba. Vstup SR do Eú teda automaticky

znamená jej účasť v colnej únii a prevzatie Spoločnej obchodnej politiky. Na jednej strane to zabezpečilo definitívne odstránenie všetkých zostávajúcich tarifných a netarifných prekážok v obchode, a teda k „tvorbe obchodu“ medzi členskými štátmi v rámci rozšírenej EÚ. Na druhej strane, vzhľadom na zmenené colné relácie voči tzv. tretím krajinám rozšírenej EÚ, to môže pre novo sa integrované Slovensko znamenať „obmedzenie obchodu“ s týmito krajinami.³²⁹

2.4. CENOVÁ POLITIKA

Cenovú politiku ovplyvňuje množstvo faktorov, ktoré podmieňuje výrobná cena a náklady, podmienky na trhu a konkurencia. Hlavným aspektom je samozrejme dosiahnutie zisku a rentabilita výroby. Príprava na vstup SR do Európskej únie ako aj samotný vstup a snaha o prijatie jednotnej meny euro do roku 2009 má na marketingové aktivity jednoznačne pozitívny dopad. Snaha o splnenie konvergenčných kritérií totiž smeruje k zabezpečeniu stabilnej národnej meny, čo má význam pri tvorbe marketingovej stratégie a hlavne cenovej politiky z dlhodobého hľadiska. Marketingové oddelenia takto nemusia pri kalkulácii cien počítať s výkyvmi menových kurzov, to sa týka samozrejme najmä obchodovania v rámci EÚ. Po zavedení spoločnej meny sa zasa stane naša produkcia v zahraničí lacnejšou z dôvodu zníženia transakčných nákladov.

ZÁVER

Problém neúspechu slovenských podnikov v medzinárodnej konkurencii často nespočíva v nedostačujúcej konkurencieschopnosti a kvalite našich výrobkov, ale v nedostatočne pripravenej marketingovej stratégii a jej neúspešnej implementácii. Pod tento fakt sa podpisuje viacero faktorov, napríklad nedostatočná informovanosť o zahraničných trhoch, právnom a politickom prostredí, užívateľských zvyklostiach, nesprávna voľba distribučného kanála, atď. Proces ekonomickej integrácie významným spôsobom napomáha eliminovať tieto vplyvy tým, že sa spoločnosť začína oveľa intenzívnejšie unifikovať a globalizovať. Jednotný trh a odstraňovanie prekážok už nie sú iba fikciou, ale príležitosťou ktorú treba využiť.

ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY

- Kotler, Philip, Armstrong Garry - Marketing, SPN 1992
Urban, Eduard - Medzinárodný marketing,, Alfa, Bratislava 1992
Šikula, Milan a kol. - Ekonomické a sociálne súvislosti integrácie Slovenska do Európskej únie, SAV, Bratislava 2003
http://www.euractiv.sk/cl/113/1626/Ako_podporit_male_a_stredne_podniky_na_ceste_do_Europskej_unie

³²⁹ Šikula, Milan a kol. - Ekonomické a sociálne súvislosti integrácie Slovenska do Európskej únie - Zhrnutie, SAV, Bratislava 2003, str.38

RUSKÁ FEDERÁCIA V GLOBÁLNOM KONKURENČNOM PROSTREDÍ
SVETOVÉHO HOSPODÁRSTVA NA ZAČIATKU
21. STOROČIA

Svetové hospodárstvo ukončením studenej vojny nadobudlo multipolárny a multicivilizačný charakter. Rozhodujúcu úlohu v globálnej politike nezohrávajú dve ideológie (kapitalistická a socialistická) a tri politické bloky, ale štáty a civilizácie. Na začiatku 21. storočia je svetové hospodárstvo rozdelené na 8 civilizácií, pričom 6 hlavných mocností (štátov) je súčasťou 5 veľmi odlišných civilizácií. Pragmatická politika štátov je charakteristický tým, že štáty formulujú svoje záujmy podľa civilizačnej príslušnosti a spojenectvo uzatvárajú sa štátmi s blízkou kultúrou a dostávajú sa do sporu s odlišnou kultúrou. Na konci 20. a na začiatku 21. storočia došlo k rozpadu niektorých štátov – ZSSR a Juhoslávie.

V stratégii a koncepcii bezpečnosti štátov v medzinárodných vzťahoch taktiež dochádza k chápaniu bezpečnosti z novej, viacrozmernej a viacstupňovej perspektívy odrážajúcej novovzniknuté podmienky, najmä v 4 rozhodujúcich oblastiach:

- 1) Ekonomická bezpečnosť, posudzovaná podľa
 - a) schopnosti využívania ekonomicky citlivých technológií, ich dynamických konkurenčných výhod,
 - b) schopnosti a postavenia v globálnom konkurenčnom trhovom prostredí, zvyšovanie alebo znižovania rastu ekonomickej prosperity v podmienkach industriálnej alebo informačnej spoločnosti,
 - c) účasťou a postavením v integračných zoskupeniach v rámci novej regionalizácie svetového hospodárstva, ktorá smeruje k vytváraniu kontinentálnych integračných hospodárskych komplexov.
- 2) Demografická bezpečnosť, ktorá vychádza z demografickej kompozície štátov vo vzťahu k meniacej sa dynamike v priebehu globálnej integrácie.
- 3) Ekologická bezpečnosť, ktorá vychádza zo schopnosti využívania technológií, výrobu a produkcie výrobkov environmentálneho charakteru.
- 4) Demokratická bezpečnosť vychádza zo zabezpečenia rozvoja demokracie, ktorá umožňuje transparentnú a participatívnu formu vlády, podporujúcu medzištátne vzťahy založené na vzájomne závislej a mierovej interakcii medzi národmi sveta.

Vývoj ekonomiky Ruskej federácie

Ruská federácia (RF) z geoeconomického pohľadu vývoja hospodárstva je výrazne odlišná od iných štátov. Veľkosťou rozlohy 17 075,4 km² je niekoľkokrát väčšia ako západná Európa 3 599, 4 km², Kanada 9 970, 6 km² či USA 9 663, 5 km². členské štáty RF sa nachádzajú v 12 časových pásmach, prechádzajú 4 klimatickými pásmami – od arktického po subtropické. Zatiaľ čo západná a stredná Európa patria do atlanticko-európskej klimatickej oblasti, Ruská federácia patrí do atlanticko-kontinentálnej klimatickej oblasti. Prírodné zdroje sú 2 – 3x väčšie ako majú USA. Vedúce postavenie má v zásobách plynu, ropy, uhlia, železnej rudy, mangánovej rudy a farebných kovov. Prírodné zdroje sú rozložené nerovnomerne, vrátane zóny večne zamrzutej pôdy. V RF je 45 % územia pokryté lesmi a tvoria jeden z najväčších lesných masívov sveta. Poľnohospodárska sezóna je veľmi krátka.

Na severozápade (Novgorod, Sankt Peterburg) sú to 4 mesiace, v strednej časti (v oblasti Moskvy) je to 5,5 mesiaca a v západnej Európe 8 – 9 mesiacov. Rastlinná výroba obsahuje 20g obilnín z hektára a v Anglicku, Holandsku, Švédsku je to 70 – 80g.

Hustota obyvateľstva na km² je podstatne odlišná od Európy. V Európe je hustota obyvateľstva na km² 100 obyvateľov, pričom rozpätie je od 14 do 380 obyvateľov na km². V Ruskej federácii je priemerná hustota 8,6 obyvateľa na km². V najobývanejších regiónoch (stredná a kaliningradská oblasť) dosahuje hustotu 61 – 62 obyvateľa na km². v európskej časti RF je hustota 26,9 obyvateľov na km². v ázijskej časti RF, v ktorej žije 32 miliónov obyvateľov, je priemerná hustota 2,5 obyvateľa na km². V RF tvorí až 73 % z celkového počtu obyvateľov mestské obyvateľstvo.

Ruská federácia je rozdelená na 7 superregiónov, federálnych okruhov: Severokaukazský okruh, Centrálny okruh, Ďalekovýchodný okruh, Uralský okruh, Severozápadný okruh, Sibírsky federálna okruh a Povolžský federálny okruh, 49 oblastí, 21 republík, 10 autonómnych okruhov, 2 federálne mestá a 1 autonómna oblasť.

Ruská federácia je členom Spoločenstva nezávislých štátov. V r. 2003 boli podpísané Dohody o koncepcii a formovaní Jednotného ekonomického priestoru na Jalte prezidentmi Ruska, Bieloruska, Kazachstanu a Ukrajiny. Ruská federácia je spolu s Bieloruskom, Kazachstanom, Kirgizskom, Tadžikistanom a Arménskom členom Euro-ázijského ekonomického spoločenstva (EAES), pozorovateľmi sú Ukrajina a Moldavsko. Integrácia je zameraná na rozvoj trhu, zavádzanie výrobnotechnických a spotrebných štandardov. V r. 2003 boli schválené Základy energetickej politiky a Plán spoločných aktivít členov EAES pri formovaní jednotného energetického trhu na roky 2003 – 2005. V r. 2003 bol prijatý aj dokument Prioritné smery rozvoja EAES na obdobie 2003 – 2006. Ruská federácia je taktiež členom Organizácie čiernomorskej ekonomickej spolupráce (OČES) a pôsobí ako koordinátor procesných skupín zameraných na rozvoj obchodu, ochranu zdravia a farmaceutiku. Aktívne pôsobí v Rade krajín Baltského mora (RKBM) zameranej na subregionálnu spoluprácu RF, Nemecka, Dánska, Islandu, Litvy, Lotyšska, Nórska, Poľska, Fínska, Švédska a Estónska. Ruská federácia sa iniciatívne podieľa na medzivládnych fórach Aziatsko-Tichomorského regiónu, konkrétne ATES – Aziatsko-Tichomorskej ekonomickej spolupráce v oblastiach energetiky, dopravy, informačných a komunikačných technológií, formovaní novej finančnej architektúry v regióne, koordinácie boja s terorizmom, vytvorenie zóny slobodného obchodu a investícií v ATR do r. 2010 až 2020.

Ruská federácia je aj členom Šanghajskej organizácie spolupráce (ŠOS) zameranej na realizáciu Programu mnohostrannej obchodno-ekonomickej spolupráce do roku 2020, s cieľom formovania spoločného hospodárskeho priestoru na účasti Číny, RF a štátov strednej Ázie.

Nemožno nezdôrazniť rozvoj vzťahov RF s Európskou úniou. Dohody o partnerstve a spolupráci medzi RF a Európskou úniou podpísané na Korfu dňa 24.6.1994 s platnosťou od 1.12.1997. V roku 2001 bolo medzi Európskou komisiou, Európskou kozmickou agentúrou a Rosniakozmos spoločné Memorandum o „Nových možnostiach spolupráce v oblasti kozmu“. V rámci tejto spolupráce sa realizuje projekt GALILEO – globálne navigačné služby, GMES – globálne monitorovanie životného prostredia a bezpečnosti, výskum s spolupráca v oblasti kozmických dopravných systémov.

V októbri 2001 bola vytvorená Komisia na najvyššej úrovni pre rozpracovanie koncepcie Spoločného európskeho ekonomického priestoru zameraná na vytvorenie otvoreného a integrovaného trhu v 4 oblastiach spolupráce:

- 1) Cezhraničný obchod s priemyselnými a poľnohospodárskymi produktmi
- 2) Cezhraničný obchod so službami

- 3) Vytvorenie podnikateľského prostredia pre možnosti zakladania a činnosti podnikov
- 4) Vytvorenie podmienok pre pohyb fyzických osôb v hospodárskej činnosti

Komisia by mala realizovať prípravu pragmatickej činnosti idey o vytvorení kvalitnejšej spolupráce, vytvorenia ekonomickej integrácie medzi EÚ a RF.

Ruská federácia je pri úspešnej realizácii reforiem vytváranie trhovej ekonomiky perspektívnym teritóriom pre vstup zahraničných investorov. V roku 2004 tvoril naakumulovaný kapitál v RF 82 mld. USD. Zahraničné investície predstavovali sumu 40,5 mld. USD a hlavnými investormi boli Cyprus, Holandsko, Luxembursko, Nemecko, Veľká Británia, USA a Francúzsko, ktoré sa podieľali 80 % na celkových zahraničných investíciách v RF. Ruská federácia je v ratingu atraktívnosti smerovania priamych zahraničných investícií na 11. mieste svetového záujmu. Investície smerujú do priemyslu, obchodu, spoločného stravovania. Štruktúra zahraničného kapitálu v RF je tvorená 75,9 % obchodnými pôžičkami, úvermi od medzinárodných finančných organizácií, 23 % priamymi zahraničnými investíciami a 0,8 % portfóliovými investíciami. Investície z RF do zahraničia sú hodnotovo nižšie ako PZI do ruskej ekonomiky a z celkového objemu sú teritoriálne smerované: 16,1 % do Bieloruska, 15,5 % do Iránu, 12,6 % na Cyprus, 12,1 % do Holandska, 6,3 % do Libérie, 4,8 % do Moldavska, 3,6 % do Arménska, 2,6 % do USA, 2 % do Nemecka a 3,3 % na Panenské ostrovy.

Ruská federácia má stratégiu rozvoja vedy, výskumu, vzdelávania, inovácie, reštrukturalizácie priemyslu, modernizácie kozmického priemyslu, aktívne je zapojená do medzinárodného vedeckého výskumu.

Zdroje:

- Dmitrov: *Perspektivy ekonomicekich reform v Rusi*, Voprosy ekonomiky, 11/2005, s. 4-13
- Valentij, S.: *Kontrunovacionnaja sreda rossijskoj ekonomiky*, Voprosy ekonomiky, 10/2005, s. 132-143
- Baranov, S., Skufina, T.: *Analiz mežregionalnoj diferenciacie i postrenie rejtingov sibjektor Rossijskej deferacii*, Voprosy ekonomiky 8/2005, s.54-75,
- Mirovaja ekonomika i meždunarodneje otnošenija 2005

Kontakt: Dr. Miloslav Rosenberg, , Dolnozemska ul. 1 Bratislava 852 35, rosenber@euba.sk

ČLENSTVO MALÉHO ŠTÁTU V EÚ A JEHO ZAHRANIČNÁ POLITIKA

Tzv. malé štáty³³⁰, ako individuálni hráči majú len veľmi málo možností výrazne ovplyvniť riešenie globálnych záležitostí, preto sa spravidla veľmi intenzívne zapájajú do integračných zoskupení, kde zvýrazňovaním jasných morálnych pravidiel a noriem medzinárodného práva sa snažia participovať na medzinárodnej ekonomickej deľbe práce a presadzovať aspoň časť svojich národných záujmov a rolí, ktoré v nich prostredníctvom svojej zahraničnej politiky hrajú³³¹.

Preklenúť neschopnosť vlastnými silami zaistiť si bezpečnosť a eliminovať tým najslabšie miesto vo vzťahoch s veľmocami núti aj malé európske štáty vyvíjať aktívnu činnosť predovšetkým v rámci medzinárodných organizácií, predovšetkým OSN, NATO a Európskej únie. Využívajú pritom aktívne úlohu medzinárodného práva a existenciu pravidiel zabezpečujúcich formálne rovnosť štátov bez ohľadu na skutočné mocenské pomery. Nadnárodné zoskupenia im zároveň umožňujú predstaviť aspoň niektoré z národných záujmov často používajúc morálne a právne argumenty na ich presadenie (napr. vo vzťahu k EÚ presadzujú zachovanie rovnoprávneho postavenia členských krajín ako protipól vytváraniu tzv. direktória silných, pokračovanie v posilňovaní komunitárnych metód a zachovanie vyváženosti komunitárnych inštitúcií). Neschopnosť použitia sily na obranu národných záujmov a dosiahnutie vlastných cieľov determinuje z ich strany definíciu sily ako nevhodného prostriedku na budovanie medzinárodných vzťahov a z toho vyplývajúcu potrebu hľadať iné prístupy na ich kultiváciu.

Vo vzťahu k európskym záležitostiam malé štáty najčastejšie vychádzajú vo svojej zahraničnej politike z troch základných fundamentov – historickej identity, osvojenia si európskych hodnôt a univerzalizmu a snažia sa v zahranično-politickej činnosti využívať svoje komparatívne prednosti, napr.: strategickú geografickú polohu kontinentálneho či

³³⁰ K problematike malých štátov vid' napr. Drulák, P.: Co dělat, když jste malý. In: Mezinárodní politika, 5/1997, s. 6 - 7; Drulák, P.: Malé státy ve velkém tisku. In: Mezinárodní politika 7/1998, s.4 -5; Krejčí, O.: Mezinárodní politika. Ekopress, Praha, 2001; Mattoš, B.: Je Slovensko malý štát? O výskume malých štátov. In: Almanach 2003, EUBA, FMV, s.115 - 119; Rusiňák, P.: *Je Portugalsko malý štát?* In. Almanach FMV 2005. Bratislava: Ekonóm 2005, ISBN 80-225-2061-6, s.163-169; Škvrdna, F.: Malé štáty ako špecifickí aktéri medzinárodných vzťahov. In: Almanach 2004, EUBA, FMV, s.202 – 214; Šmejkal, V.: Velké úkoly pro malé štáty. In: Mezinárodní politika 10/1999, s. 20 - 22; Zavadil, P.: Kolik váží malé štáty? In: Mezinárodní politika 5/1997, s.4-6

³³¹ ide napr. o rolu motora, prostredníka, experta, priekopníka, vzoru a mostu

interkontinentálneho významu (napr. Portugalsko, Slovensko, Fínsko, Rakúsko, Slovinsko, pobaltské krajiny, Cyprus); osobitosti historického vývoja (Maďarsko, Portugalsko, Rakúsko, Česká republika); výnimočné postavenie jazyka ako dorozumievacieho prostriedku kontinentálnej resp. interkontinentálnej dôležitosti a zároveň jednej zo súčastí všeobecne uznávanej kultúrnej identity a národnej kohézie (Portugalsko, Rakúsko, Malta); neúčast' v regionálnych konfliktoch (Portugalsko, Fínsko, Rakúsko, Česká republika, Slovensko); absenciu národnostných, jazykových a religióznych problémov (Česká republika, Malta, Fínsko, Dánsko, Rakúsko, Portugalsko); úspešnú a nekrvavú formu zmeny politického a spoločenského systému rezultujúcu do vytvorenia demokratického štátu a následne vybudovanú demokratickú spoločnosť s pluralitným demokratickým systémom a fungujúcou trhovou ekonomikou (Slovensko, Česká republika, Slovinsko, pobaltské krajiny, Portugalsko); snahu bývalého kolonizátora o nadviazanie a pokračovanie dobrých a vzájomne výhodných vzťahov s bývalými kolóniami vedúcich k skoncovaniu koloniálneho dedičstva aj de facto (Portugalsko).

Prínos členstva v Európskej únii pre malý štát

Všeobecne sa za výhody začlenenia do procesu európskej integrácie považujú:

- inštitucionálne a funkčné výhody (možnosť ovplyvňovať vývoj EÚ zvnútra vo všetkých oblastiach s cieľom priblížiť sa k jadru rozhodovania),
- geopolitické výhody (zmiernenie tradičného problému polohy),
- výhody v oblasti zahraničnej politiky (možnosť podieľať sa na mierotvornom procese a zabezpečiť si vlastnú obranu a podporu na presadenie vlastných záujmov),
- hospodárske výhody (začlenenie sa do najvýznamnejšieho ekonomického zoskupenia podmieňujúceho oživenie resp. stabilitu ekonomických procesov a možnosť obdržania finančnej pomoci na nevyhnutné štrukturálne zmeny),
- posilnenie stability (posilnenie vnútro politickej stability, vytváranie právneho štátu, možnosť získať európsku identitu).

Za nevýhodu sa, naopak, považuje obmedzenie vlastnej suverenity v prospech komunitárnych inštitúcií a následné zníženie samostatného rozhodovania vo všetkých významných oblastiach vnútorného vývoja, posilnenie postavenia väčších štátov a posilnenie vplyvu iba smerom k štátom menším.

Skúsenosti z členstva malých štátov z tzv. starej pätnástky i novo pristupivších členských štátov EÚ dokumentujú, že v prípade väčšiny malých štátov EÚ sme svedkami rastúcej

územnej a funkčnej konvergencie na úrovni nadnárodnej, národnej i regionálnej. Po nekrvavých demokratických revolúciách, ktoré vyústili do radikálnej zmeny spoločenského režimu predstavuje vstup do EÚ spravidla druhý najvýznamnejší národný politický projekt novodobej histórie týchto štátov. Integrácia do EÚ predstavuje jedno z najvýznamnejších politických rozhodnutí, prijatých politikmi týchto štátov v 20. storočí. Tieto rozhodnutia predznamovali ich budúce postavenie krajiny v medzinárodných vzťahoch. Členstvo v EÚ zmenilo radikálnym spôsobom postavenie týchto štátov v oblasti politickej, ekonomickej i mentálnej. Ministerstvo zahraničných vecí Portugalska napr. konštatovalo vo svojom vyhlásení pri príležitosti 20. výročia prijatia krajiny do EHS, že „pre Portugalsko to boli roky veľkého rastu nielen ekonomického a sociálneho ale tiež rastu politickej váhy Portugalska vo svete. Nikdy nemalo Portugalsko taký vplyv na rôznych kontinentoch, nikdy nebolo žiadané o poskytnutie pomoci a iniciatívu z toľkých strán ako dnes“³³².

Zahraničná politika malého štátu po vstupe do EÚ

Vstup do EÚ (osobitne v prípade štátov vstupujúcich do EÚ po zásadnej spoločensko-politickej zmene) bol jedným z dôsledkov procesu radikálnej zmeny tradičných vektorov zahraničnej politiky malých štátov z hľadiska jej historickej a geopolitickej dimenzie, čo pridalo ich zahraničnej politike novú, kvalitatívnu charakteristiku.

Pre oblasť zahraničnej politiky malých štátov EÚ sú preto charakteristické nasledujúce tendencie :

- posilnenie európskej prítomnosti,
- zvýšenie vplyvu malého štátu v európskych inštitúciách a zlepšenie obrazu krajiny vo svete,
- zmena štruktúry a činnosti diplomatickej služby,
- zlepšenie vzájomných vzťahov s členskými štátmi únie,
- zviditeľnenie krajiny a presadenie špecifických potrieb a záujmov a riešenie záležitostí realizovaných pred vstupom do EÚ výlučne prostredníctvom bilaterálnych kontaktov³³³,

³³² cit. podľa LUSA, 13.6.2005.

³³³ Napr. pre Portugalsko bol najväčší prínos z tohto pohľadu zaznamenaný v bilaterálnych vzťahoch so Španielskom, tradične zaťažených historickými a mocenskými záujmami vyplývajúcimi z geopolitického postavenia krajiny. Obdobný postup je možné registrovať v rámci slovensko-maďarských bilaterálnych vzťahov napr. na pozadí snahy maďarskej diplomacie pri presadzovaní tzv. zákona o zahraničných Maďaroch počiatkom tohto storočia ako súčasť vlastného videnia postavenia národnostných menšín v európskom priestore.

- navodenie novej kvality vzťahov s bývalými kolóniami v pozícii prostredníka a advokáta pri ochrane ich i vlastných záujmov predovšetkým na pôde medzinárodných organizácií a pri poskytovaní pomoci z komunitárnych zdrojov (napr. v prípade Portugalska),
- využitie komunitárneho modelu na ochranu diaspóry v členských štátoch únie najmä prostredníctvom európskeho občianstva a zmlúv s nečlenskými krajinami,
- získanie podpory a pomoci pri šírení jazyka vo svete ako jedného z oficiálnych jazykov EÚ,
- podpora politických a ekonomických³³⁴ záujmov krajiny v zahraničí a umožnenie prílevu priamych zahraničných investícií z členských štátov EÚ a prostredníctvom zmlúv o vonkajších zahraničných vzťahoch presadenie sa aj na trhoch krajín, ktoré nepredstavovali doteraz prioritný záujem,
- výrazné ovplyvňovanie transatlantickej dimenzie svojej zahraničnej politiky osobitne v rámci NATO a získavanie podpory EÚ a USA v medzinárodných organizáciách³³⁵,
- prehĺbenie nových, významných vektorov zahraničnej politiky prostredníctvom existujúcich rokovacích rámcov³³⁶.

Zahranická politika malých štátov EÚ a proces prehlbovania európskej integrácie

Otázky súvisiace s budúcnosťou Európy nepatria spravidla k ťažiskovým okruhom spoločenskej diskusie nielen v malých členských štátoch EÚ. Prezentácia jednotných národných stanovísk k európskej politike nie je rutinnou a pravidelnou záležitosťou. Ide o oblasť, na ktorej sa síce dá postaviť alternatívna volebná kampaň, politici ju však ignorujú aj preto, že predstavuje buď konsenzuálnu záležitosť rozhodujúcich politických subjektov

³³⁴ Prijatím do EÚ sa začína zároveň proces revitalizácie ekonomiky a pozitívnych zmien vo všetkých oblastiach, ktoré sú podporované rozsiahlou finančnou pomocou zo štrukturálnych fondov. Významnými faktormi ekonomického rastu je aj uplatnenie základných kvalitatívnych inštitútov garantujúcich, regulujúcich, stabilizujúcich, kontrolujúcich a legitimizujúcich trhové prostredie v krajine. Ekonomický a sociálny rozvoj počas dlhého obdobia determinuje najmä makroekonomická stabilita, vysoký stupeň otvorenosti ekonomiky, efektívne trhy, ľudské zdroje, technologický rozvoj, výskum a inovácia, kvalifikovaná verejná správa a právny štát. Vývoj v krajine je spätý s budovaním európskeho sociálneho modelu, súčasťou ktorého je sociálny dialóg a kolektívne vyjednávanie, inštitút minimálneho príjmu a rovnaký prístup k ženám a mužom. Pôvodný spôsob výroby v tradičných odvetviach nahradzujú moderné technológie, prílev priamych zahraničných investícií vyvoláva tlak na zvyšovanie vzdelanosti. Podpora z komunitárnych fondov je prioritne smerovaná do štyroch oblastí: rastu kvalifikačnej úrovne zamestnancov, uľahčenia prispôsobovania výrobných štruktúr vo vzťahu k zmenám informačnej spoločnosti, podpory rýchlejšieho rozvoja krajiny a podpory rovnomernejšieho rozvoja regiónov, čo pozitívne ovplyvňuje podporu infraštruktúry a podnikateľského prostredia

³³⁵ napr. v prípade SR pri hľadaní podpory na post nestáleho člena BR OSN, resp. riešení irackej krízy).

³³⁶ napr. SBZP; tzv. Stredomorské fórum, Barcelonský proces

v krajine, alebo ich ovplyvňuje poznanie skutočnosti, že súčasný právny stav neumožňuje dobrovoľne skončiť s členstvom v EÚ a takýto postup by bol aj v rozpore s civilizačným procesom. Realita spoločnosti v otázke rozširovania EÚ a jej inštitucionálneho usporiadania však zaostáva za želaniami politikov a štátnym záujmom.³³⁷

Po vstupe do EÚ malé štáty pokračujú rýchlym tempom integrácie do Európy, „komplex periférneho postavenia“ v rámci EÚ však prekonávajú dlhodobo, po počiatkovej fáze eufórie a relatívneho úspechu sú konfrontované s novou tendenciou stagnácie či neúspechu.³³⁸ V zahraničnopolitických otázkach však prestávajú byť „dobrým žiakom Bruselu“.

Politické diskusie o architektúre budúceho procesu európskej integrácie sa začínajú spravidla až v čase črtajúcich sa dôsledkov ďalšieho rozšírenia EÚ. Členské štáty EÚ chápu rozširovanie EÚ ako imperatív európskej politiky – ako nevyhnutný proces zjednotenia Európy. Na základe vlastnej skúsenosti po prijatí do EÚ podporujú rozšírenie EÚ o krajiny, ktoré splnia čoraz prísnejšie podmienky členstva, požadujú však zároveň zachovanie komunitárnej pomoci na doterajšej úrovni. Pozície malých štátov k rozširovaniu EÚ sú síce vždy otvorené a ich predstavitelia nespochybňujú oprávnenosť integračných ambícií nových členských krajín, cítia sa však procesom rozšírenia ohrozené v dôsledku tzv. štatistického efektu. Snažia sa preto razantne obhajovať svoje záujmy s akcentom na uplatňovanie princípov solidarity a kohézie a zachovať komunitárnu pomoc aj na obdobie nasledujúcej finančnej perspektívy. Za pozitívne považujú, že rozšírením počtu členov EÚ nebudú už patriť medzi najmenšie a najchudobnejšie krajiny EÚ, čím sa predpokladá zvýšenie ich vplyvu v európskych štruktúrach. Za pozitíva procesu rozširovania EÚ považujú rovnako skutočnosť, že rozšírením EÚ sa: rozšíri zóna mieru, stability a prosperity v Európe; posilní

³³⁷ Diskusia ohľadom tzv. ústavnej zmluvy je v skutočnosti prvou vážnou verejnou diskusiou o európskych otázkach aj pre malé štáty, ktoré sa stali súčasťou EÚ v rámci jej ostatnej vlny rozšírenia.

³³⁸Portugalsko sa napr. po takmer dvoch desaťročiach intenzívneho a pozitívne hodnoteného členstva v EÚ dostáva do kruciálneho a doteraz nepoznaného obdobia zníženia hospodárskeho rastu rezultujúceho do politických turbulencií a akumulácie sociálnej tenzie v spoločnosti a vážneho prehodnocovania svojho postavenia v procese európskej integrácie. Krajina sa počnúc rokom 2001 dostalo na úroveň, ktorá postráda a zároveň vyžaduje novú dynamiku. Táto nová situácia nemá v portugalských novodobých dejinách paralelu a už sa zrejme v budúcnosti nezopakuje Rast HDP dosahoval od roku 1974 do konca 90. rokov minulého storočia vyššie tempo ako v ostatných krajinách EÚ, čím sa Portugalsko postupne približovalo k priemernej úrovni EÚ (v období 1974-1985 priemerne o 2,2% oproti 2% v EÚ a v období po prijatí do EÚ sa priemerný rast zvýšil o 3,6% oproti 2,8% v EÚ). Portugalsko prežilo obdobie, v ktorom sa napr. úrokové sadzby znížili z 20% na 5%, reálny príjem rodiny sa zvýšil o 70% od vstupu do EHS. 80% portugalských rodín býva vo vlastnom bytovom priestore, o 240% sa zvýšil počet osobných automobilov využívaných na súkromnú potrebu na tisíc obyvateľov. Aj vďaka pomoci z EÚ zaznamenala portugalská ekonomika v posledných 20 rokoch silný rast, ktorý priblížil životnú úroveň obyvateľov k európskemu priemeru. Príjem na obyvateľa tvoril v čase vstupu Portugalska do EHS 52,8% európskeho priemeru meraného kúpnu silou obyvateľstva. V roku 2000 sa tento ukazovateľ zvýšil na 73%, kým napr. v Grécku za rovnaké obdobie iba o 6% a Španielsku o 9%. HDP na obyvateľa dosahuje asi ¾ priemeru EÚ (merané paritou kúpnej sily), čo predstavuje asi o 20% viac ako v čase vstupu Portugalska do EHS v roku 1986. Napriek tomu dosahuje HDP na obyvateľa najnižšiu úroveň v EÚ.

postavenie a váha Európy a jej politiky vo svete rozšíri vnútorný európsky trh, zlepši kvalita života Európanov; obohatí európska kultúrna rôznorodosť; zníži imigrácia z krajín strednej a východnej Európy.

Malé štáty negatívne vnímajú snahu o ovládnutie EÚ tzv. direktoriátom a svoje pozície v procese vypracovávania Zmluvy o ústave pre Európu založili na 4 princípoch: zachovať rovnoprávne postavenie členských krajín; zachovať vyváženosť komunitárnych inštitúcií; pokračovať v systéme rotujúcich predsedníctiev; pokračovať v posilňovaní komunitárnych metód.

Rovnako ako v prípade začiatku procesu integrácie malých štátov do EÚ, aj ich súčasné a budúce pozície musia vychádzať predovšetkým z geopolitickej vízie postavenia krajiny v rozširujúcej sa únii s potrebou jej evolučného vývoja. EÚ nemôže byť v permanentnej inštitucionálnej revolúcii. Svoje stanoviská musia malé štáty prezentovať ako problém, ktorý si vyžaduje komplexný prístup na národnej, ale predovšetkým európskej úrovni. Je povzbudzujúce, že sa malé štáty z ostatnej vlny rozšírenia EÚ neorientujú iba na svoje ekonomické záujmy v rámci EÚ a prejavujú záujem aj o budovanie politickej únie. Politickí predstavitelia malých štátov musia presadzovať zásadné zmeny v postavení samotnej únie a zároveň byť obozretní voči procesom v nej prebiehajúcim.

Imperatívom zahraničnej politiky týchto štátov sa musí stať snaha udržať sa v politickom centre EÚ. Tradičný gradualizmus ako charakteristický znak predstupových pozícií vo vzťahu k Európe ustupuje snahe o aktívnu účasť na formovaní európskej architektúry. Malé štáty sa preto musia aktívne zapojiť do procesu zavedenia jednotnej európskej meny, Schengenského priestoru i diskusií a naplňania spoločnej zahraničnej a bezpečnostnej politiky EÚ.

Schopnosť presadiť svoj vplyv v rozšírenej Európskej únii nezávisí v prípade malých štátov od váhy ich hlasov v Rade EÚ ale od ich schopnosti prispieť k formulovaniu dôležitých rozhodnutí a rovnako aj ich vlastnou prezentáciou ako štátu bohatšieho, rozvinutejšieho a konkurencieschopnejšieho. Možné negativistické pozície niektorých malých štátov, ktoré sa napr. cítia byť procesom rozšírenia EÚ ohrozené, by preto nemali v prípade posudzovania Zmluvy o Ústave pre Európu vychádzať z logiky konfrontácie medzi veľkými a malými členskými štátmi, ale z konštruktívnej pozície vo vzťahu k textu, ktorý je pre tieto štáty v zásade a v tomto čase pozitívny.

Rešpektujúc historické a geopolitické postavenie malých štátov by sa tieto nemali dostávať do pozície malej krajiny stojacej na čele odporu proti budúcnosti EÚ a prezentujúcej často kontradiktívne pozície. Jediná forma ako predchádzať periferizácii, je zúčastňovať sa na

práci všetkých významných skupín v rámci EÚ. Malé štáty, v súlade so svojimi záujmami, musia rozvinúť a udržiavať simultánne partnerstvá vo viacerých smeroch, osobitne na pôde Európskej komisie a Európskej rady, kde sa realizujú národné záujmy, súbežne v troch logických, aj keď antagonistických rámcoch: v logike rozvoja a sociálnej kohézie prostredníctvom vzťahu bohaté štáty a štáty menej rozvinuté; v politicko - inštitucionálnej logike prostredníctvom vzťahu veľké štáty a malé štáty; v bezpečnostnej a obrannej logike prostredníctvom vzťahu atlantizmus - európanstvo. Je preto účelné, aby malé štáty nedopustili introvertný a protekcionistický postoj k európskym otázkam.

Budúcnosť malých štátov EÚ je jasne spojená s ich členstvom v EÚ. Akýkoľvek náznak stagnácie jej vývoja by bol preto pre ne iba ďalším krokom ich periferizácie. Budú preto nútené robiť vo svojej zahraničnej politike značné kompromisy s cieľom zachovať istú kontinuitu. Zmluva o ústave pre Európu je preto veľmi významnou možnosťou pre zachovanie výhodného postavenia krajiny v tomto zoskupení. Z tejto premisy budú musieť vychádzať v podstate všetci ústavní činitelia malých štátov. Prezident Portugalskej republiky Jorge Sampaio, ako jeden z najvýznamnejších a najusilovnejších propagátorov myšlienky prehlbovania európskej integrácie a hlava malého štátu, ktorý sa cíti byť periferizovaný ostatným rozšírením EÚ v súvislosti s procesom ratifikácie zmluvy uvádza: „Osobne poviem Európskej ústave presvedčivé a pozitívne áno, lebo vždy som preferoval krok dopredu ako žiadny, čo by znamenalo návrat späť. Chápem ústavnú zmluvu ako dôležitú etapu na tejto ceste, po ktorej, dúfam, prídu ďalšie, progresívne, ktoré znásobia ambíciu Európy stať sa viac kooperatívnou, kohéznou, konkurencieschopnou a solidárnou. Preto si myslím, že v tomto momente je ústavná zmluva najlepšou voľbou pre Európu, pre svet a pre Portugalsko“³³⁹.

V súčasnosti sa nielen malé štáty EÚ koncentrujú vo svojej zahraničnej politike v oblasti európskej integrácie na tri základné úlohy:

- finančnú perspektívu pre obdobie 2007 - 2013, ktorá bude významnou a pre niektoré „staré“ krajiny EÚ poslednou príležitosťou zabezpečiť aj naďalej významný impulz pre rozvoj hospodárstva aj s pomocou komunitárnych zdrojov,
- konsolidáciu Lisabonskej stratégie v snahe zabrániť neoliberalnému smerovaniu obsahu, t.j. zrušeniu európskeho sociálneho modelu,
- obnovenie euro-atlantického dialógu ako podmienky a metódy pre riešenie najťažších súčasných problémov.

339 Sampaio, J.: Tratado constitucional europeu: um desafio para Europa, uma oportunidade para Portugal. In: Relacoes internacionais, Marco 2005, s.5.

Pre malé štáty je nevyhnutné, aby ďalší vývoj európskej integrácie rešpektoval nasledujúce skutočnosti:

1. Počas viac ako 50 rokov existencie EÚ (ES) napĺňala svoju misiu: zabezpečuje mier a rozvoj v Európe dovtedy nepoznaný. Neúspech pokračovania európskej integrácie by bol pre malé štáty najhorším scenárom. Jej ďalšia existencia je potrebná pre bezpečnosť kontinentu a ochranu jej obyvateľov a budúci hospodársky rast je odpoveďou na výzvy nového medzinárodného systému a svetového poriadku charakterizovaného najmä prebiehajúcim procesom globalizácie, ktorú by nebolo možné zabezpečiť na národnej úrovni.

2. Pre posilnenie svojho postavenia ako svetového globálneho hráča na hospodárskej a politickej úrovni ako aj z dôvodu efektívneho riadenia interných rozhodovacích procesov zvýrazneného najmä ostatným rozšírením o 10 nových členských štátov a s perspektívou ďalšieho rozširovania, potrebuje EÚ evolučné zmeny. Reforma únie musí odpovedať na výzvy existujúce už od prijatia Maastrichtskej zmluvy, t.j.:

- a) demokratizovať proces integrácie prostredníctvom efektívnej účasti občanov na budovaní európskej architektúry,
- b) zvýšiť transparentnosť únie prostredníctvom jasného rozdelenia kompetencií medzi EÚ a jej členské štáty,
- c) preukázať svoju schopnosť zahraničnej činnosti (politickej, hospodárskej, vojenskej),

3. Politický model navrhovaný v budúcej tzv. Ústavnej zmluve musí zabezpečiť dvojitú legitimitu - štátov a občanov. Za preferovaný sa považuje model Federácie demokratických štátov garantujúci supranacionálnu demokraciu. Politická identita EÚ musí odrážať otvorenú, internú i externú integráciu stojacu na hodnotách rôznorodosti, tolerancie a demokracie. Iba dvojitá legitimita umožní prehĺbiť proces integrácie a získať podporu a dôveru u obyvateľov. Doterajšia architektúra EÚ je úniou štátov. Jej politické prehĺbenie nevyhnutne potrebuje priamu legitimitu zo strany obyvateľov. Malé štáty by sa mali usilovať o:

- posilnenie právomoci Európskeho parlamentu napr.. zriadením druhej komory – Senátu, zloženého na straníckom princípe, zo zástupcov členských štátov EÚ,
- posilnenie úlohy národných parlamentov v oblasti kontroly využívania princípu subsidiarity,
- zachovanie komunitárnej metódy pre všetky výlučné a delené právomoci EÚ umožňujúce eliminovať trojpilierovú štruktúru únie,

- priznanie EÚ právnu subjektivitu a v tejto súvislosti akceptovanie primátu komunitárneho práva pred právom členských štátov ako podmienku sine qua non pre podporu politickej integrácie EÚ,
- konštituovanie Európskej komisie na základe princípu jeden členský štát - jeden zástupca v Európskej komisii a prehlbenie exkluzívneho práva jej legislatívnej iniciatívy,
- ponechanie princípu posilnenej spolupráce a umožnenie členským štátom, ktoré si to želajú, rýchlejší postup v procese integrácie; umožnenie tohto postupu s podmienkou, že pôjde o transparentnú a otvorenú spoluprácu pre všetkých, ktorí by v nej chceli a mohli participovať a že bude realizovaná pod priamym dohľadom európskych inštitúcií.

3. založenie inštitucionálneho modelu EÚ na princípe rovnosti štátov, komunitárnej metóde, otvorenosti svetu, euro-atlantickej spolupráci a ekonomickej, sociálnej a teritoriálnej kohézii. Európska rôznorodosť je prednosťou a obohatením integrácie. Doterajšia skúsenosť svedčí o tom, že komunitárna metóda je pre menšie a stredne veľké štáty zárukou ochrany ich národných záujmov a prekážkou vzniku tzv. direktórií silných členských štátov. Postup založený na medzivládnej spolupráci je vhodnejší pri aplikácii integračných procesov v embryonálnych oblastiach resp. v citlivých otázkach spravodlivosti a vnútornej bezpečnosti.

4. otvorenosť svetu zo strany EÚ, osobitne v euro-atlantickom smere.

5. Posilnenie kohéznej politiky ako základnej hodnoty Európskej únie je imperatív vyplývajúci z procesu rozširovania. Kohézna politika nie je pritom iba redistribúciou a rekompenciáciou zdrojov a z hľadiska portugalského prístupu je základným zdrojom ekonomického rastu EÚ ako celku. Jej najvýznamnejšie a najviditeľnejšie prejavy - transeurópske dopravné siete, regionálny pomoc a vzdelávanie sú oblasti, ktoré povzbudzujú ekonomický rast a vytvárajú pracovné miesta. Posilnenie konkurencieschopnosti si vyžaduje väčšiu mieru komunitárneho prístupu. Európska menová únia je z tohto pohľadu nevyvážená, lebo nie je podporená ekonomickou úniou.

6. Európska únia sa má profilovať ako svetová politická mocnosť vybavená dostatočným vojenským aparátom, založeným na priemyselnej a technologickej báze – prostredníctvom európskej zbrojárskej agentúry. Bezpečnostná a obranná závislosť Európy od NATO a USA je evidentná a nespochybniteľná, ale je príliš veľká. Narastá presvedčenie o posilnení autonómneho vektora v oblasti obrany a bezpečnosti s cieľom postaviť sa proti novým hrozbám globálneho i regionálneho charakteru, chrániť svoje permanentné strategické záujmy a prispievať k budovaniu svetového mieru ako rovnocenný partner USA. Existujúci vzťah

v bezpečnostných euro-atlantických vzťahoch je nevyvážený, je založený na jednej strane na úzkej spolupráci niekoľkých štátov a unilaterálnej logike USA na strane druhej.

7. Potreba posilnenia spoločnej európskej obrannej a bezpečnostnej politiky je založená na spoločných európskych hodnotách a záujmoch a je zvýraznená zvyšujúcou sa dôležitosťou boja proti medzinárodnému terorizmu. Malé štáty by sa mali usilovať o prijatie flexibilných metód v rozhodovaní v rámci spoločnej bezpečnostnej a obrannej politiky, vrátane metódy posilnenej spolupráce a konštruktívnej absencie nadväzujúc na doterajšie opatrenia v oblasti azylovej a vízovej politiky, spolupráce v oblasti polície a súdnictva, vzájomnej informovanosti a imigračnej politiky, ktoré by ale zabezpečili legálnym prisťahovalcom z tretích krajín rovnaký štatút ako európskym občanom. Terorizmus, organizovaný zločin a výrobu a distribúciu drog nie je možné poraziť v rámci jednotlivých členských štátov.

8. EÚ sa musí prejavovať ako globálny hráč na medzinárodnej scéne. Pozíciu svetovej mocnosti získa iba vtedy, ak svoje postavenie najvýznamnejšieho ekonomického bloku na svete podporí adekvátnymi politickými prostriedkami. Takýto postup diktuje existencia menovej únie, postupné rozširovanie (paneurópsky proces), globalizácia a potreba protipólu americkému unilateralizmu na medzinárodnej scéne. Malé štáty majú požadovať reformu rozhodovacích mechanizmov v rámci spoločnej zahraničnej a bezpečnostnej politiky vrátane použitia pravidla voľby kvalifikovanou väčšinou a zavedenia postu ministra zahraničných vecí, ktorý by sa zaoberal koordináciou zahraničnej činnosti EÚ.

9. Malé štáty sa majú vyhýbať tomu, aby boli zaraďované do akýchkoľvek záujmových koalícií vnútri EÚ, vychádzajúc z filozofie, že únia bola zriadená na spoluprácu a nie na konkurenciu medzi jej členmi. V praxi sa však prejavila snaha zo strany niektorých starších (menších) štátov, napr. Portugalska, viesť revoltu tzv. malých štátov EÚ v záverečných fázach medzivládnych konferencií, osobitne konferencie v Nice v kontrapozícii s hegemonistickými snahami dominantných štátov EÚ. Pre zabezpečenie svojich národných záujmov je preto nevyhnutné, aby sa malé neocitli mimo rámec rozhodovacích procesov o európskej integrácii.

Použitá literatúra:

1. Csabay, M.: *Dôsledky členstva v Európskej únii pre slovenskú hospodársku diplomaciu*. In: Zborník príspevkov zo 4.medzinárodnej vedeckej doktorandskej konferencie „Ekonomické, politické a právne otázky medzinárodných vzťahov, Bratislava, 1.6.2005. Bratislava: Ekonóm 2005, ISBN 80-225-2047-0, s.23 +CD
2. Drulák, P.: *Co dělat, když jste malý*. In: Mezinárodní politika, 5/1997, s 6 – 7
3. Drulák, P.: *Malé státy ve velkém tisku*. In: Mezinárodní politika 7/1998, s.4 – 5
4. Krejčí, O.: *Mezinárodní politika*. Ekopress, Praha, 2001
5. Grešš, M.: *Ekonomická integrácia v západnej Európe*. In: Medzinárodné vzťahy 2001 – Ekonomická a politická integrácia v západnej Európe.

Bratislava:

- Ekonóm, 2001, s.78 – 81. ISBN 80-225-1541-8.
6. Mattoš, B.: *Je Slovensko malý štát? O výskume malých štátov*. In: Almanach 2003, EUBA, FMV, s.115 – 119
 7. Rusiňák, P.: *Kontinuita v zmene. K prioritám portugalskej zahraničnej politiky*. In: Zborník príspevkov zo 4.medzinárodnej vedeckej doktorandskej konferencie „Ekonomické, politické a právne otázky medzinárodných vzťahov, Bratislava, 1.6.2005. Bratislava: Ekonóm 2005, ISBN 80-225-2047-0, s.71 +CD
 8. Sampaio, J.: *Tratado constitucional europeu: um desafio para Europa, uma oportunidade para Portugal*. In: Relacoes internacionais, Marco 2005, s.5.
 9. Tomková, B.: *Korene vzniku a genéza európskej regionálnej politiky*. In: Zborník z medzinárodnej konferencie „Vedecké aspekty vstupu SR do EÚ“. Bratislava: Ekonóm 2005, s.178 – 183. ISBN 80-225-1974-4.
 11. Škvrnda, F.: *Malé štáty ako špecifickí aktéri medzinárodných vzťahov*. In: Almanach 2004, Bratislava: Ekonóm 2004, s.202 – 214

Kontakt:

JUDr. Peter Rusiňák
Ekonomická univerzita v Bratislave
Fakulta medzinárodných vzťahov
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
rusinak@dec.euba.sk

EUROISLAM
SKÚSENOSŤ DŽADIDIZMU

Štúdia bola spracovaná v rámci riešenia projektu VEGA č. G 164/05 – Bezpečnostné riziká v medzinárodných vzťahoch na počiatku 21. storočia. FMV EU Bratislava

Euroislam

Skúsenosť Džadidizmu.

Téma „Euroislamu“ sa v súčasnosti nespomína často, ale diskusia o nej je vždy veľmi podrobná. Mnohí sa domnievajú, že za týmto pekným neologizmom sa skrýva niečo, ako možná alternatíva zaostalosti a extrémizmu, ktoré sú prítomné v islamskej (ako predsa aj v každej inej) náboženskej tradícii. Existujú tri piliere, na ktorých sa zakladá súčasný výklad pojmu „euroislam“.

Prvý - prijatie islamu tými Európanmi, pre ktorých toto náboženstvo nie je tradičným.

Druhý- ako sociálna adaptácia a akulturácia tradičných moslimov v západnej spoločnosti.

Tretí- ako liberálno-reformistická verzia islamu.

Pojem „euroislam“ bol prvýkrát použitý v publikáciách dvoch vedcov - profesora politológie Gettingskej univerzity (Nemecko) Bassama Tibbiho a riaditeľa Inštitútu História ANT (Akadémie Vied Tatarstanu) Rafaela Hakimova. Podľa Tibbiho, euroislam je – svetský islam, ktorý sa dokáže úplne udomáčiť s demokratickým štátnym zriadením, a privádza do súladu každodenný život moslimov so štandardmi ich európskych kresťanských susedov.

Ako príklad B.Tibbi uvádza variant islamu, ktorý sa vyvíjal v Bosne do vojny v 90-tych rokoch. Po tom ako bosňáci dali prednosť islamu, ktorý sa zakladá na normách *šariat*³⁴⁰, Tibbi považuje za vhodný príklad moslimských migrantov v Európe. Ale napriek tomu obaja zdôrazňujú, že „európsky vyštudovaní moslimskí migranti druhého pokolenia, integrovaní do európskej spoločnosti, sú v menšine“. Väčšina moslimov, ako tvrdí Tibbi, stavia svoj svetonázor na normách moslimského práva. Podľa neho, „v islamskej histórii moslimovia premenili *šariat* do právneho systému. A ako právny systém sa *šariat* nachádza v konflikte s pozitívnym právom, ktoré funguje v Európe“.

³⁴⁰ Kódex islamských zákonov.

Pozoruhodným je príklad tatárskej moslimskej spoločnosti, ktorá mala viac ako 400 rokov besprostredný kontakt s ruskou ortodoxnou kresťanskou spoločnosťou. Cárské Rusko nemalo k dispozícii také možnosti a prostriedky ako súčasne štáty, napriektomu dokázalo uskutočniť implementáciu moslimského národa do vlastného štatno-kulturálneho systému.

Na konci XIX. storočia nastáva v náboženskom živote tatárov skutočný prevrat. Vzdelávanie, veda a kultúra nadobudli nezvyčajnú cennosť. V náboženskej sfére sa tento prevrat k európskym kultúrnym a politickým hodnotám prejavil v reformátorskom hnutí **Džadidizma**.³⁴¹

Toto hnutie zdôrazňovalo dôležitosť pevného spojenia islamu so vzdelávaním a vedou, a v politickej sfére - s demokratickými a socialistickými ideami. Džadidizmus sa ďalej úspešne rozšíril na Kaukaz a Strednú Áziu, väčšinou vďaka tomu, že moslimovia týchto regiónov vyznávajú islam Hanafitského smeru (razenia) - tolerantného a liberálneho prúdu v islame.

Väčšina džadidov vystupovala za prispôsobenie inštitúcií súčasnej civilizácie k moslimským tradiciám. Napríklad, uznávali parlament, lebo princíp **šury** /Rada/ bol zafixovaný v Koráne. Džadidy pokladali za dôležité dať právo voliť aj ženám, ale popritom vystupovali za zachovanie poligamie. Podľa nich, svetské pozitívne právo by nemalo porušovať princípi šariatu - práva božského.

Pri všetkej náboženskej tolerancii a občianskej lojalite, džadidi požadovali povinné školenie základov islamu vo všetkých školách a regulovanie manželsko-rodinných vzťahov podľa šariatu. V Ruska ich cieľmi bola decentralizácia a široká autonómia, vytvorenie právneho štátu s rovnoprávnosťou všetkých občanov a rovnosťou náboženstiev.

Popritom, džadidi nemali v úmysle meniť moslimskú bohoslužobnú prax a dogmatiku.

Koceptia euroislamu sa nachádza v rozpore s džadidskou praxou. Príčinou je snaha liberalizovať dogmy, ktorých zmeny sú vyložené zákazane v prvotných zdrojoch /Korán a Sunna/. Okrem toho, apologéti euroislamu sa neustále stretávajú s odporom zo strany konzervatívnych teológov a prívržencov saláfie, ktorí nepripúšťajú myšlienku o liberálnych reformách v islame, hoci za 14 storičí svojej existencie islam ukázal svoju flexibilitu.

Literatúra

Мухаметшин Р. Тюркизм и религия. — В кн.: Исламо-христианское пограничье: итоги и перспективы изучения. — Казань, 1994. С. 54.

³⁴¹ Džadidizmus /od arabskeho Džadid- nový/- hnutie v Povolží, Krymu a Strednej Azie koncom XIX-začiatkom XX storočí.

Малашенко А. Религия и политика в Казахстане. — В сб.: Религия и права человека. На пути к свободе совести. Вып. 3. — Москва, 1996. С. 218—231.

Мусина Р. Ислам среди городских татар: анализ современной ситуации. — В кн.: Исламо-христианское пограничье: итоги и перспективы изучения. — Казань, 1994. С. 96.

Хакимов Р. "Евроислам" в межкультурных отношениях. — ИГ-религии. 1997. 23. 10.

MIGRÁCIA Z PERSPEKTÍVY KRAJÍN EURÓPSKEJ ÚNIE

V posledných rokoch sa čoraz častejšie objavuje problém migrácie a potreba jej koordinácie. Problémy spojené s prisťahovalcami sú čoraz výraznejšie, sociálne napätie, bezpečnostné problémy, neschopnosť migrantov zaradiť sa do spoločnosti hostiteľskej krajiny, xenofóbia a nenávisť k cudzincom sa objavujú stále častejšie. Tieto problémy sú však iba výsledkom aktivít z predchádzajúcich rokov. Kde sa teda stala chyba? Na túto otázku čiastočne odpovie nasledujúci príspevok.

Ako už bolo spomenuté základ súčasných problémov bol položený už skôr a to uplatňovaním rôznych prisťahovaleckých stratégií jednotlivými európskymi krajinami.

Situácia v oblasti migrácie bola v posledných rokoch nasledovná. Migrácia v Európe akcelerovala najmä v osemdesiatych rokoch a začiatkom deväťdesiatych rokov. To bolo spôsobené prehľbujúcou sa medzinárodnou deľbou práce ale i znovuzjednocovaním rodín migrantov z predchádzajúcich období. Najviac migrantov smerovalo do Nemecka, 685 000 v roku 2001. V roku 2001 predstavoval celkový počet migrantov smerujúcich do EÚ 1 465 700, čo bolo viac ako v prípade Severnej Ameriky. Podľa odhadov by malo do EÚ prísť v roku 2005 36 mil. migrantov.

Mnohé ďalšie krajiny majú podiel obyvateľov narodených v zahraničí viac ako 10% (Belgicko Francúzsko, Írsko či Grécko). Z nových členov EÚ smeruje najviac migrantov do Českej Republiky, kde je podiel obyvateľov narodených mimo ČR 4,5%.

Celkovo je imigrácia hlavným komponentom prírastku obyvateľstva v starej európskej 15-ke a to od 80-tych rokov a cudzia pracovná sila hrá významnú úlohu na pracovných trhoch európskych krajín.

Koordinácia migračnej politiky v EU

Koordináciou migračnej politiky v rámci EÚ chce EÚ dosiahnuť zlepšenie vzdelanostnej štruktúry svojej pracovnej sily, zvýšenie flexibility pracovnej sily a odstrániť negatívne následky starnutia obyvateľstva, koordinácia migračnej politiky bude nevyhnutná na zlepšenie ekonomickej, sociálnej a politickej stability Európskej Únie. Pri tomto procese bude treba zohľadňovať historický vývoj v jednotlivých krajinách. V rámci EÚ je možné identifikovať tri základné modely migračnej politiky, z ktorých každý má iné ciele a priority.

- 1) Severský model: uplatňuje sa od roku 1954, v tomto modeli je zabezpečený voľný pohyb pracovnej sily v rámci celej Škandinávie. Ideou je maximalizovať hospodárske zisky regionálnou integráciou, ktorá predstavuje vyšší stupeň spolupráce a liberalizácie ako voľný obchod tým, že umožňuje nielen voľný pohyb tovarov ale aj pracovnej sily a kapitálu. Švédsko sa stalo čistým príjemcom pracovnej sily z ostatných škandinávskych krajín (najmä z Fínska) v čase svojej industrializácie v sedemdesiatych rokoch. V osemdesiatych rokoch sa čistý prílev pracovnej sily z Fínska znížil, čo bolo spôsobené vyrovnávaním cien výrobných faktorov a produktivity v týchto dvoch krajinách. V oveľa menšej miere sa vyskytovala imigrácia z tretích krajín. Škandinávske krajiny neuplatňovali dočasné migračné programy zamerané na príliv pracovnej sily ale skôr využívali programy na stimuláciu domáceho obyvateľstva. Významnejší počet migrantov z tretích krajín prijali až v 80-tych rokoch keď nastala významná vlna medzinárodnej migrácie a severské krajiny prijali významnú časť týchto migrantov. Najväčší počet imigrantov má Švédsko nasledované Nórskom a Dánskom.

- 2) Dočasný model: Tento model pochádza zo Švajčiarska a bol prijatý zakladajúcimi krajinami ES (predovšetkým Nemecko) a EZVO (Rakúsko). Krajiny EZVO dali prednosť voľnému pohybu tovarov a služieb pred voľným pohybom pracovných síl. Migrácia mala riešiť dočasné nedostatky na pracovnom trhu a zvyšovať jeho flexibility, nepočítalo sa s trvalou migráciou a rastom populácie v dôsledku migrácie. Tento model umožňoval prílev väčšieho počtu migrantov ako tomu bolo v prípade severských krajín. Časom sa však väčšina takýchto prisťahovalcov usadila, čím sa vytvoril tlak na krajiny v smere zabezpečenia integrácie týchto prisťahovalcov. Bolo potrebné predísť vytvoreniu skupiny menej cenných obyvateľov, čo by časom viedlo k vážnym sociálnym problémom. V súčasnosti majú krajiny, ktoré uplatnili tento model najvyšší podiel imigrantov (Švajčiarsko 22,4%, Nemecko a Rakúsko 12,5%).

- 3) Imigrácia spojená s koloniálnymi, kultúrnymi a etnickými väzbami: Tento model je výsledkom koloniálnych väzieb (Veľká Británia, Francúzsko, Holandsko, Portugalsko atď.). V rámci tohto modelu sa už hlavné prílevy migrantov udiali a v budúcnosti sa dajú očakávať pravidelné ale menej významné prílevy migrantov. Ide tu o preferenčné prijímanie migrantov z určitej krajiny alebo skupiny krajín. Zaraďuje sa sem i

migrácia etník z iných európskych krajín do krajiny svojho etnického pôvodu (Nemci z krajín východnej Európy sa vracajú do Nemecka a podobné prípady).

Horeuvedené modely sa postupne vyvíjali a stávali komplexnejšími. Krajiny začali uplatňovať i viacero modelov. Napríklad Francúzsko zaviedlo krátkodobú pracovnú migráciu. Nemecko, tradične využívajúce krátkodobú migráciu, rozbehlo programy na integráciu migrantov a ich trvalé usídlenie v Nemecku.

I keď voľný pohyb pracovných síl medzi členskými krajinami EÚ prakticky funguje od roku 1968 len veľmi málo obyvateľov týchto krajín odišlo a žije mimo svojej materskej krajiny. Najviac imigrantov ich je, vzhľadom na umiestnenie centrálnych orgánov EÚ, v Belgicku.

Obmedzená mobilnosť európskych pracovných síl je podľa niektorých expertov hrozbou pre rast efektivity a celkový ekonomický rast v Európe. Príčinou sú pravdepodobne vysoké náklady spojené s migráciou. Je potrebné prekonať jazykové a kultúrne odlišnosti, taktiež existuje problém zachovania si sociálnych výhod a zabezpečenia, a mnohé ďalšie prekážky (uznávanie kvalifikácie a pod.)

V súčasnosti je plánovanie a kontrola migrácie čoraz náročnejšia. Toto je spojené napríklad s právom na zjednotenie rodín, právom utečencov na usadenie po určitej dobe legálneho pobytu v krajine. V minulosti boli prúdy migrácie prevažne iniciované prijímajúcimi krajinami, kým v súčasnosti prevládajú faktory motivujúce k opusteniu krajiny. Kombinácia faktorov chudoby a vysokej životnej úrovne vedie k čoraz masívnejším prúdum migrantov z chudobných krajín do bohatých krajín, pričom sa rozširuje i počet krajín z ktorých odchádzajú významné počty migrantov.

V prípade Európy sa zatiaľ nevyskytol fenomén odlevu mozgov z chudobných krajín. Európske krajiny uprednostňovali vzdelávanie a výchovu vlastných odborníkov a migráciou riešili najmä nedostatok lacnej, nízko kvalifikovanej pracovnej sily. Lisabonská agenda však prichádza s modifikáciou migračnej politiky zameranou na prílev kvalifikovanej pracovnej sily z neeurópskych krajín, kde bude musieť konkurovať Kanade, USA či Austrálii. EÚ musí počítať so stratami istej časti vysokokvalifikovanej pracovnej sily v dôsledku procesu globalizácie, tieto straty bude musieť nahradiť prilákaním migrantov. V roku 2001 sa podarilo udržať pozitívnu bilanciu medzi odlevom a prílevom vysokokvalifikovanej pracovnej sily. Najúspešnejšími krajinami bolo Francúzsko a Nemecko (ďalej Španielsko, Švédsko, V.B. a Belgicko). Tieto najúspešnejšie európske krajiny však stále zaostávajú za inými svetovými regiónmi ako USA, Kanada a Austrália.

Migračná politika EÚ

Komisia formulovala základné princípy migračnej a azylovej politiky vo dvoch všeobecných oznámeniach a individuálnych legislatívnych návrhoch. Pracovný plán prijatý v Tampere obsahuje dve fázy riešenia problému migrácie v EÚ:

- 1) zriadenie základného právneho rámca zahrňujúceho minimálne štandardy (september 2005)
- 2) postupná konvergencia legislatívy, politiky a praxe pomocou koordinácie medzi členskými štátmi.

Komisia predložila všetky legislatívne návrhy potrebné na vytvorenie základného rámca pre prijímanie legálnych migrantov a ich rodín. Toto poskytuje transparentné pravidlá pre prijímanie legálnych pracovných migrantov. Niektoré návrhy riešia i pohyb občanov tretích krajín v rámci EÚ pokiaľ ide o dlhodobých migrantov alebo študentov. Súčasne aktivity na posilnenie boja proti ilegálnej migrácii, pašovaniu a prevádzaniu do EÚ boli započaté na základe plánu prijatého Komisiou vo februári 2002.

Opatrenia na zlepšenie spolupráce pri vykázaní ilegálnych migrantov do krajiny pôvodu sú zavádzané, ich základom je zelený dokument Európskej komisie (EK) vytvorený v apríli roku 2002. Komisia taktiež predložila Európskemu parlamentu a Európskej rade niekoľko legislatívnych návrhov, ktoré tvoria základ spoločnej migračnej a azylovej politiky.

Integrácia a začlenenie migrantov do spoločnosti je riešené v rámci aktivít Európskeho sociálneho Fondu, iniciatívy "Equal" (rovnosť) a programov na boj proti diskriminácii, rasizmu a xenofóbii.

V kontexte súčasných a budúcich Asociačných dohôd a dohôd o spolupráci Európska únia zaraďuje problematiku migrácie na agendu politických, hospodárskych i sociálnych rokovaní. Problematika migrácie by sa nemala obmedziť len na boj proti ilegálnej migrácii a vyhostenia ale taktiež by mala zahrňovať otázky ako:

- základné príčiny migrácie a možnosti ich riešenia
- politika pre legálnu migráciu v EÚ a prevencia ilegálnej migrácie a s ňou spojený problém pašovania a prevádzania migrantov a zabezpečenie návratu ilegálnych migrantov späť do vlasti

- zlepšenie integrácie ilegálnych migrantov žijúcich a pracujúcich v EÚ, s dôrazom na rovnaký prístup k domácim ako i cudzím legálnym pracujúcim so špeciálnym dôrazom na boj proti rasizmu, xenofóbii a možnosti vzdelávania. Kontrolované udeľovanie pracovných povolení pre imigrantov s cieľom eliminácie dopytu po ilegálnej pracovnej sile.
- Otázka cirkulácie vysoko vzdelanej pracovnej sily s cieľom zabezpečiť rozvoj v krajine pôvodu migrantov

Európska rada v Tampere vyslovila potrebu a dôležitosť budovania partnerských vzťahov s krajinami pôvodu migrantov a tranzitných krajín ako základu externej stratégie pri riešení otázky migrácie.

V dohode z Cologne medzi EÚ a krajinami APC (Ázie, Pacifiku a Karibiku), je zakotvená i spolupráca v oblasti migrácie, najmä prevencia a boj proti ilegálnej migrácii. S ohľadom na rozhodnutie Európskej rady o intenzifikácii spolupráce pri riadení prílevu migrantov s tretími krajinami prijatého v roku 2002, komisia považuje článok 13 dohody z Cologne za komplexný a vyvážený program akcií, ktorý by mal byť uplatnený i pri rokovaníach o spolupráci v oblasti migrácie s inými krajinami. Tento model by však mal zostať dostatočne flexibilný na to aby mohol byť prispôsobený podmienkam rokovania špecifickosti každého prípadu.

Vplyv migrácie na ekonomiku a pracovný trh

Cieľom európskych krajín v oblasti migrácie je dosiahnuť vyššiu efektivitu ako i riešenie sociálneho a humanitárneho aspektu migrácie pri súčasnom udržaní politickej stability.

Starnutie obyvateľstva v európskych krajinách predstavuje novú dimenziu migračnej problematiky, ktorá sa tak stáva i súčasťou populačnej politiky.

Výskumy ukazujú, že imigrácia má pozitívny vplyv na životnú úroveň v krajine, problémom však zostáva, ktoré skupiny spoločnosti a do akej miery benefítujú z takýchto ziskov. Vplyv imigrácie na ekonomický rast závisí od vplyvu na efektivitu a pracovný trh. Ich vplyv závisí od individuálnej krajiny, modelu imigrácie ktorý uplatňuje, vekovej štruktúry, pohlavia a schopností migrantov. Ďalej spotreba migrantov, sklon k šetreniu a investovaniu.

Produktivita:

Môže byť pozitívne ovplyvnená v dôsledku zvýšenej mobility migrantov v porovnaní s miestnym obyvateľstvom. Tento fakt sa využíva najmä pri dočasnej migrácii. Takýto pracovníci zvyčajne môžu byť bez problémov presúvaní do miest kde ich je najviac treba a kde sú najefektívnejšie využití. Pri dlhodobom pobyte a usídlení sa táto výhoda však vytráca.

V súvislosti s kvalifikáciou migrantov je s vyššou vzdelanosťou spojená i vyššia odmena, lepšie pracovné podmienky, možnosti a taktiež vyšší nárast HDP na obyvateľa. Opak platí pri migrantoch s nižším vzdelaním, ktorí sa s postupným technickým pokrokom stávajú prebytoční. V minulosti Európa podporovala najmä prílev stredne kvalifikovanej pracovnej sily, čím nedošlo k zvýšeniu produktivity v dôsledku migrácie. Napriek tomu došlo k zvýšeniu HDP na obyvateľa a to v dôsledku úspor z rozsahu, efektívnejším využitím kvalifikovanej pracovnej sily a prenikaním na nové trhy a zvýšením svojho podielu na zahraničných trhoch. S postupným vedecko-technickým pokrokom sa stáva nízko kvalifikovaná pracovná sila prebytočná, tým sa výrazne zhoršujú sociálne problémy materskej krajiny.

Dopad imigrácie na pracovný trh

Všeobecne sú migranti koncentrovaní v odvetviach, ktoré nie sú pre domáce obyvateľstvo dostatočne atraktívne. V prípade dočasných migrantov, je dovážaná pracovná sila za účelom zvýšenia konkurencieschopnosti na medzinárodných trhoch, pri produktoch, ktoré sú relatívne nenáročné na kapitál ako textil, turizmus a pod. V menšej miere sú migranti využívaní v neexportných odvetviach ako je stavebníctvo, zdravotníctvo, domáce služby a pod. Pri týchto činnostiach sa ťažko znižujú náklady uplatnením poznatkov ved.-tech. pokroku a racionalizácie.

Pri posudzovaní dopadu imigrácie na pracovný trh je potrebné identifikovať elasticitu s akou sú domáci obyvatelia nahrádzaní prisťahovalcami. Je potrebné identifikovať či je práca migrantov suplementárna alebo skôr substitučná vzhľadom k práci domácich. Pri suplementárnej práci sa prejavuje z pohľadu oboch skupín pozitívny efekt tak na počet pracovných príležitostí ako i na vytvorenú hodnotu a platy. Ak je domáca pracovná sila nahradzovaná imigrantmi dochádza k opačnému efektu, domáce obyvateľstvo má menej práce a nižšie mzdy.

Imigrácia a distribúcia dôchodkov

Podľa výskumov prispieva imigrácia k zvýšenej nezamestnanosti a prehĺbeniu rozdielov v platoch medzi jednotlivými zamestnaniami.

V prípade Európy došlo k významnej zmene pomeru plátov kvalifikovanej pracovnej sily a menej kvalifikovanej v prospech kvalifikovanej pracovnej sily. Tento jav bol menej výrazný pri plnej zamestnanosti (vysokej) a pri solidárnejších mzdových systémoch.

Imigranti prichádzali do vyspelých krajín najmä v čase rýchleho rastu a industrializácie. V čase deindustrializácie a zníženého dopytu po menej kvalifikovanej práci sú potrebné permanentné vzdelávacie a rekvalifikačné programy. Pri ich absencii dochádza k hromadeniu nepotrebných profesií, ktoré sa začali hromadiť už v 90-tych rokoch. Tento fakt nebol vždy celkom viditeľný čo bolo zapríčinené príležitostným zamestnávaním tejto pracovnej sily.

Do Európy plynú i v súčasnosti významné prúdy stredne a nízko kvalifikovanej pracovnej sily, ide najmä o zjednocovanie rodín migrantov, ktorí prišli už skôr a o prílev utečencov. Súčasne sa strácajú i možnosti ich zamestnania, nakoľko sa celé priemyselné odvetvia premiestňujú do krajín strednej a východnej Európy a na ďaleký východ. Celkovo sa tak zhoršuje problém s nezamestnanosťou a prebytočnosťou menej kvalifikovanej pracovnej sily. Časť z nich sa úspešne samozamestnáva avšak za relatívne nízku odmenu a väčšina sa zaradí medzi ekonomicky a sociálne izolovaných občanov.

Zdroje:

www.aca-secretariat.be

www.bsk.utwente.nl

www.europarl.eu

www.facstaff.bucknell.edu

www.flwi.ugent.be

www.hrw.org

www.jrseurope.org

www.mv.helsinki.fi

www.un.org

Úvod do problematiky regionálnej politiky EÚ

Za obdobie vzniku regionálnej politiky sú považované 70. roky, počas ktorých došlo k odblokovaniu politickej krízy a po vstupe Veľkej Británie i k redefinovaniu nových integračných priorít. Za konkrétny podnet vytvorenia regionálnej politiky je považovaná Thomsonova správa, uverejnená 4. mája 1973, ktorá bola vypracovaná z podnetu Komisie ES. Táto správa poukazovala na regionálne nerovnosti, ktoré ohrozovali dokončenie spoločného trhu a doporučila vytvorenie spoločného regionálneho fondu a tým aj koordináciu regionálnych politík.

Východiskom efektívneho fungovania regionálnej politiky bolo stanovenie kategórií regiónov a metodiku ich porovnávania. Podľa Európskej komisie rozlišujeme šesť regiónov s akútnymi problémami³⁴²:

1. zaostalé regióny s nedostatkom infraštruktúry, malými príjmami a málo kvalifikovanou pracovnou silou;
2. upadajúce priemyselné regióny ovplyvnené súčasnou recesiou konkrétnych odvetví;
3. periférne regióny trpiace geografickou izoláciou a nedostatočným prístupom na trhy;
4. pohraničné regióny tvoriace vonkajšie hranice Spoločenstva;
5. regióny poznamenané urbanistickými problémami;
6. vidiecke regióny, v ktorých je poľnohospodárska produkcia závislá na klimatických podmienkach.

Pre porovnanie regionálnych nezrovnalostí sa ustanovili dve možné kritéria a to rast HDP na hlavu a/alebo sledovanie úrovne nezamestnanosti. Pre presné pozorovanie úrovne vývoja jednotlivých regiónov bol v roku 1988 vytvorený systém špeciálnych štatistických teritoriálnych jednotiek NUTS (Nomenclature des unités territoriales pour les statistiques), pomocou ktorých sa zisťujú nie len rozdiely v ekonomických ukazovateľoch, ale sa aj prerozdeľujú finančné prostriedky. Z toho vyplýva, že čím horšie charakteristiky vo vývoji daných ukazovateľov dosahujú jednotlivé regióny, tým je v zásade ich šanca väčšia na čerpanie prostriedkov z niektorých z finančných nástrojov regionálnej politiky EÚ. Vyrovnávanie rozdielov medzi jednotlivými regiónmi prebieha v dvoch fázach: najprv sa disparita medzi chudobnejšími regiónmi a najlepšimi regiónmi krajiny môže dočasne prehĺbiť a v druhej fáze využívajú úspech krajiny aj chudobnejšie regióny.

Nástrojmi regionálnej politiky sú štrukturálne fondy, ku ktorým patrí Európsky fond regionálneho rozvoja zameraný na financovanie infraštruktúry, tvorbu pracovných príležitostí a pomoc malým a stredným firmám; Európsky sociálny fond, ktorý podporuje rozvoj ľudských zdrojov; Európsky poľnohospodársky usmerňovací a záručný fond na rozvoj vidieka a farmárov; Finančný nástroj na usmerňovanie rybolovu zaoberajúci sa podporou reštrukturalizácie rybolovu; Kohézny fond na znižovanie ekonomických rozdielov medzi jednotlivými členskými štátmi. Pomoc zo štrukturálnych fondov má dvojaký účinok. Na prvom mieste transfery zo štrukturálnych fondov zvyšujú príjem regiónu, čo má dosah na konečný výstup a zamestnanosť. Po druhé, zvyšujú produktívny potenciál regiónu zlepšením infraštruktúry, kvalifikácie pracovnej sily a posilnením miestnych podnikov. Okrem

³⁴² Fiala, P, Pitrová: Europska unie. Praha, 2003.

pozitívneho vplyvu fondov musíme mať na zreteli aj ďalšie faktory, ktoré ovplyvnili vývoj napríklad v Grécku a Írsku. Hoci obe krajiny vstupovali do EÚ ako chudobné, podporu únie využili odlišne. Rozdiel môžeme vidieť v makroekonomickej politike a iných politikách vlád, v rozsahu a type priamych zahraničných investícií, v pôvodnej štruktúre hospodárskej aktivity, v podnikateľskom prostredí, v efektívnosti verejnej správy a v relatívnej vybavenosti sociálnym kapitálom.

Štrukturálne fondy operujú v integrovanom programovom rámci podľa princípov špecifikovaných v implementačných pravidlách. V období rokov 2000 a 2006 sa štrukturálne fondy zamerali na tri základné ciele:

1. cieľ 1, podporovať rozvoj a štrukturálne zmeny regiónov, ktoré sú hospodársky zaostalé a v ktorých HDP na obyvateľa nepresiahne 75 percent priemeru EÚ.
2. cieľ 2, podporovať regióny, ktoré prechádzajú hospodárskou a sociálnou reštrukturalizáciou nezávisle na tom, či ide o priemyselné, poľnohospodárske, vidiecke, mestské alebo rybárske oblasti.
3. cieľ 3, Rozvoj ľudských zdrojov prostredníctvom podpory zamestnanosti a modernizácia vzdelávacích systémov s výnimkou regiónov definovaných v Ciele 1.

V tomto období vyčlenila Komisia EÚ na regionálnu politiku 213 miliárd EUR. Na jednotlivé ciele bolo vyčlenených 182,45 EUR. (Pozri Tabuľka č. 1.)

Tabuľka č.1: Alokácia prostriedkov EÚ na realizáciu regionálnej politiky na obdobie 2000 - 2006

Cieľ 1.	Cieľ 2.	Cieľ 3.	Iniciatívy spoločenstva	Rybolov (okrem cieľa 1.)	Inovačné akcie	Kohézy fond	Spolu
135,95 miliárd EUR	22,45 miliárd EUR	24,05 miliárd EUR	10,44 miliárd EUR	1,11 miliárd EUR	1 miliarda EUR	18 miliárd EUR	213 miliárd EUR

Zdroj: www.strukturalnefondy.sk

Regionálny rozvoj Slovenska

Regionálny rozvoj závisí predovšetkým od celkovej hospodárskej politiky štátu a potom od konkrétnej regionálnej politiky. Aby Slovensko konvergovalo k priemerným hospodárskym ukazovateľom EÚ, musí splniť aspoň štyri podmienky³⁴³:

- pritiahnúť investície a technológie,
- zmeniť odvetvovú štruktúru,
- regióny musia mať čo ponúknuť investorom,
- vidiek sa musí vhodne dopĺňať s mestami.

Kým na jednej strane je Slovensko prudko sa rozvíjajúca krajina, na strane druhej je krajinou s najväčšími regionálnymi rozdielmi. Regionálne rozdiely si priznáva aj slovenská vláda. Pokiaľ ide o PZI, regióny budú ťažko dosahovať potrebné investície, keďže okrem Bratislavy a prípadne Košíc, sú ostatné regióny ťažko dostupné a nemajú ani dostatočne kvalifikovanú pracovnú silu.

Bratislava už dnes ťaží zo svojej polohy ako ostatné regióny. Predpokladá sa, že bohatšie regióny budú tie, ktoré ležia pri rakúskej, českej a maďarskej hranici. Východné a severovýchodné regióny sú zle spojené so slovenskými centrami a susedia s chudobnými časťami Ukrajiny a Poľska.

³⁴³ Bruncko, M., Bilčík, V.: Európska únia dnes. Bratislava, CSMA a SFPA, 2003.

Vysoká miera nezamestnanosti a jej disproporcie je už chronickým problémom Slovenska. Rozdiely v nezamestnanosti však nevidieť len medzi východom a západom, ale aj vnútri jednotlivých krajov, teda medzi mestami a vidiekom. Navyše bude štrukturálna nezamestnanosť pretrvávajúť bez nákladných rekvalifikačných programov. Nedostatok pracovných miest a perspektívy pre mladých ľudí povedú k ich odchodu do zahraničia, čo z dlhodobého hľadiska môže byť pre slovenskú ekonomiku prínosom, pretože je predpoklad, že časom môžu na Slovensko priniest vzdelanie a kontakty.

Regionálne rozdiely možno pozorovať aj v mzdách. Rozdiely pramenia najmä z odlišného odmeňovania kvalifikovanej práce. Vláda plánuje pomôcť slabším regiónom napríklad rozvojom priemyselných parkov, infraštruktúry, alebo podporovaním mobility pracovnej sily.

Štrukturálne fondu môžu Slovensku pomôcť naštartovať udržateľný hospodársky rast a využiť jednotný trh Únie. Po období úspešných reforiem je možné očakávať rýchle postupy aj v ďalších oblastiach. Netreba zabúdať ani na reformu školstva, ktorá je nevyhnutná pre fungovanie hospodárstva. Taktiež zefektívnenie verejnej správy bude trvať desaťročia a je možné očakávať isté riziká pri použití fondov EÚ. Z tohto hľadiska bude Slovensku pomáhať a monitorovať situáciu priamo Únia.

Implementácia cieľov regionálnej politiky EÚ na Slovensku

Slovensko, s rozlohou 49 035 km² a populáciou: 5.4 miliónov obyvateľov, je krajina s prevládajúcim vidieckym charakterom. Medzi najväčšie mestské oblasti patrí hlavné mesto Bratislava a mesto Košice. Vyznačuje sa obrovskými rozdielmi medzi jednotlivými jeho regiónmi. Podľa jedného z kritérií - HDP na obyvateľa- na porovnanie jednotlivých regiónov dosahuje celé Slovensko len 50 percent priemeru EÚ. Z tohoto hľadiska je na tom najlepšie Bratislavský kraj, ktorý sa blíži tomuto priemeru a ostatná časť Slovenska dosahuje len 40 percent priemeru EÚ. Táto skutočnosť kvalifikuje celé Slovensko s výnimkou Bratislavského kraja do Cieľa 1. Ide najmä o regióny:

na západnom Slovensku – Trenčiansky, Nitriansky a Trnavský kraj;

na strednom Slovensku – Banskobystrický a Žilinský kraj;

na východnom Slovensku – Košický a Prešovský kraj.

Na Slovensku do Cieľa 2 spadajú jedine Bratislavský kraj, resp. len jeho časti, pretože do Cieľa 2 nemôžu patriť regióny, ktoré sú už v Ciele 1. Bratislava je považovaná za hnaciu silu ekonomického rastu Slovenska. Cieľ 2 sa zameriava na jej najslabšie okresy, medzi ktoré patria: okresy Malacky, Pezinok, Senec,

v okrese Bratislava III – mestská časť Vajnory,

v okrese Bratislava IV – mestská časť Záhorská Bystrica

v okrese Bratislava V – mestská časť Čuňovo, Jarovce a Rusovce.

Ide o časti Bratislavy, ktoré ju obklopujú a v ktorých je potrebná podpora rozvoja, aby nezaostávali za centrom Bratislavy.

Jediný kraj oprávnený na financovanie podľa Cieľa 3 je samotná Bratislava.

Tabuľka č. 2: Alokácia prostriedkov zo ŠF na jednotlivé ciele regionálnej politiky.

Cieľ 1: OP Základná infraštruktúra	Cieľ 1: SOP Priemysel a služby	Cieľ 1: SOP Ľudské zdroje	Cieľ 1: SOP Poľnohospodárstvo a rozvoj vidieka	JPD Cieľ 2 Bratislavský región	JPD Cieľ 3 Bratislava	Spolu
573 miliónov EUR	301 miliónov v EUR	426 miliónov EUR	466 miliónov EUR	121 miliónov EUR	103 miliónov EUR	1990 miliónov EUR

Zdroj: www.strukturalnefondy.sk

Na realizáciu jednotlivých cieľov vypracovala vláda SR Národný rozvojový plán (NDP- National Development Plan), podľa ktorého sa budú financovať projekty v rámci operačných programov. Formulácia cieľov Národného rozvojového plánu určuje smer rozvoja a priority, ktoré majú byť podporované zo štrukturálnych fondov v časovom období 2004-2006. NDP identifikuje vyvážený regionálny rozvoj ako jeden zo svojich špecifických cieľov. Tento cieľ je reakciou na potrebu Slovenskej republiky odstrániť alebo zmierniť rozdiely v úrovni rozvoja jednotlivých regiónov a podporovať trvalo udržateľný hospodársky a sociálny rozvoj regiónov. NDP počíta s dosiahnutím úrovne HDP na obyvateľa v roku 2006 zodpovedajúcej 54-57% HDP na obyvateľa v EÚ.

Celková stratégia a hlavné východiská pre kľúčové priority definované v Národnom rozvojovom pláne boli vypracované v spolupráci s Európskou komisiou a budú podporované v rámci Rámca podpory spoločenstva (Community Support Framework, ďalej CSF). CSF vytyčuje strategickú víziu, ktorá určuje smerovanie celkového rozvojového úsilia na obdobie v rokoch 2004 až 2006. Táto vízia podporuje rozvíjanie tzv. rastových (rozvojových) pólov v rámci regiónov a vyrovnaný regionálny rozvoj.

Národný rozvojový plán sa realizuje prostredníctvom operačných programov. V súčasnosti prebiehajú štyri programy:

- OP Základná infraštruktúra

Je zameraný na zvýšenie atraktivity územia s cieľom zlepšiť podmienky konkurencieschopnosti regiónov spadajúcich pod Cieľ 1. Má tri základné priority: 1. dopravná infraštruktúra (vybudovanie spoľahlivých a dobre prepojených dopravných tepien), 2. environmentálna infraštruktúra (dobudovanie kanalizačných systémov a čističiek odpadových vôd so zameraním na najviac zaťažené oblasti, dobudovanie systému zásobovania zdravotne vyhovujúcou pitnou vodou, realizácia opatrení na ochranu pred povodňami), a 3. lokálna infraštruktúra (poskytovanie verejnej infraštruktúry, zameranie na znalostnú a digitálnu ekonomiku, podpora príprav regionálnych rozvojových stratégií smerujúcich „zdola nahor“, zlepšenie lokálnej hmotnej a kultúrnej infraštruktúry na vidieku so zameraním na podporu rozvoja vidieka a poskytovanie základných služieb vidieckej populácii a návštevníkom vidieka.).

Tabuľka č.3: Prehľad žiadostí v OP Základná infraštruktúra

Počet žiadostí	Počet realizovaných projektov	Suma real. projektov	Počet zamietnutých projektov
2 278	182	7 451 937 555 Sk	384

Zdroj: www.strukturalnefondy.sk

- SOP Priemysel a služby

Hlavným cieľom je zvýšenie konkurencieschopnosti priemyslu a služieb, s dôrazom na rozvoj cestovného ruchu. Má dve základné priority: 1. Zlepšenie konkurencieschopnosti priemyslu a služieb pomocou domáceho rastového potenciálu (riešenie problémov týkajúcich sa rozvoja už existujúcich i nových podnikateľských subjektov, zvyšovanie ich konkurencieschopnosti v rámci jednotného trhu a EÚ), 2. Rozvoj cestovného ruchu (zlepšenie imidžu Slovenska ako turistickej destinácie, zlepšiť konkurencieschopnosť, kvalitu a rozsah poskytovaných služieb).

Tabuľka č.4: Prehľad žiadostí v SOP Priemysel a služby

Počet žiadostí	Počet realizovaných projektov	Suma real. projektov	Počet zamietnutých projektov
1133	116	4 160 896 436 Sk	790

Zdroj: www.strukturalnefondy.sk

- SOP Ľudské zdroje

Jeho cieľom je rast zamestnanosti, rozvoj aktívnej politiky trhu práce, posilnenie sociálnej inklúzie a rovnosti príležitostí na trhu práce. Má tri základné priority: 1. Rozvoj aktívnej politiky trhu práce, 2. Posilnenie sociálnej inklúzie a rovnosti príležitostí na trhu práce, 3. Zvýšenie kvalifikácie a adaptability pracovnej sily a vstupujúcich na trh práce.

Tabuľka č.5: Prehľad žiadostí v SOP Ľudské zdroje

Počet žiadostí	Počet realizovaných projektov	Suma real. projektov	Počet zamietnutých projektov
917	230	7 267 419 716 Sk	296

Zdroj: www.strukturalnefondy.sk

- SOP Poľnohospodárstvo a rozvoj vidieka

Je cieleň na multifunkčné poľnohospodárstvo, rozvoj vidieka, podporu produktívneho poľnohospodárstva a trvalo udržateľného rozvoja vidieka. Má dve základné priority: 1. Podpora produktívneho poľnohospodárstva, 2. Podpora trvalo udržateľného rozvoja vidieka.

Tabuľka č.6: Prehľad žiadostí v SOP Poľnohospodárstvo a rozvoj vidieka

Počet žiadostí	Počet realizovaných projektov	Suma real. projektov	Počet zamietnutých projektov
2 688	914	9 718 390 151 Sk	64

Zdroj: www.strukturalnefondy.sk

Bratislava, ako jediný región z celého Slovenska, je oprávnená čerpať prostriedky z Cieľov 2 a 3. Pre Cieľ 2 bol vytvorený Jednotný programový dokument (JPD), ktorý má za úlohu podporovať oblasti čeliace sociálno – ekonomickým zmenám v priemysle a službách, vidieckej oblasti a mestské oblasti nachádzajúce sa v ťažkostiach. Jednotný programový dokument Bratislava Cieľ 3 je referenčný dokument, na základe ktorého je poskytovaná podpora na rozvoj ľudských zdrojov na území Bratislavského kraja s využitím národných zdrojov a zdrojov Európskeho sociálneho fondu.

Tabuľka č.7: Prehľad žiadostí v JPD 2 a JPD 3

	Počet žiadostí	Počet realizovaných projektov	Suma real. projektov	Počet zamietnutých projektov
JPD 2	152	1	2 100 854 Sk	54

JPD 3	312	81	553 582 029 Sk	62
--------------	-----	----	----------------	----

Zdroj: www.strukturalnefondy.sk

Implementácia iniciatív regionálnej politiky EÚ na Slovensku

Z pôvodných štyroch iniciatív Európskej únie sa v období rokov 2004-2006 budú v nových členských krajinách podporovať len dve iniciatívy EÚ: INTERREG a EQUAL. Nebude sa uplatňovať iniciatíva URBAN, zameraná na hospodársku a spoločenskú obnovu zaostalých miest a mestských oblastí, ani iniciatíva LEADER zameraná na rozvoj vidieka.

Tabuľka č.8: Alokácia prostriedkov zo ŠF na jednotlivé iniciatívy regionálnej politiky EÚ.

Interreg III A	Interreg III B	Interreg III C	EQUAL	Spolu
44 miliónov EUR	9 miliónov EUR	3 miliónov EUR	32 miliónov EUR	88 miliónov EUR

Zdroj: www.strukturalnefondy.sk

Iniciatíva INTERREG A sa týka cezhraničnej spolupráce. V súčasnosti v nej pôsobia štyri hlavné programy zameraná na podporu integrovaného ekonomického, sociálneho a kultúrneho cezhraničného regionálneho rozvoja prostredníctvom podpory turistiky, ochrany kultúrnych tradícií a rozvoja vidieka medzi Slovenskom a Českom, Slovenskom a Poľskom, Slovenskom a Rakúskom a medzi Slovenskom, Maďarskom a Ukrajinou. Iniciatíva INTERREG B je zameraná na transregionálnu spoluprácu a INTERREG C na transnacionálnu spoluprácu.

Tabuľka č.9: Prehľad žiadostí v INTERREG A

Počet žiadostí	Počet realizovaných projektov	Suma real. projektov	Počet zamietnutých projektov
485	38	85 342 543 Sk	15

Zdroj: www.strukturalnefondy.sk

Základnou úlohou Iniciatívy EQUAL je vytvoriť podmienky a poskytnúť priestor pre hľadanie, overenie a aplikovanie nových inovatívnych prístupov k riešeniu problémov v boji proti všetkým formám diskriminácie a nerovností na trhu práce. Aktivity v rámci Iniciatívy EQUAL sú financované z Európskeho sociálneho fondu.

Tabuľka č.10: Prehľad žiadostí v EQUAL

Počet žiadostí	Počet realizovaných projektov	Suma real. projektov	Počet zamietnutých projektov
334	156	857 422 192 Sk	0

Zdroj: www.strukturalnefondy.sk

Záver

Európska únia pomocou štrukturálnych fondov pomáha regiónom, ktoré trpia priemyselným úpadkom, alebo prechádzajú procesom hospodárskej reštrukturalizácie. Po vstupe Slovenska do Európskej únie sa regionálna politika EÚ stala významným nástrojom pre jeho ďalší rozvoj. Štrukturálne fondy sú však len jedným z faktorov ovplyvňujúci ekonomický vývoj v chudobnejších častiach Európy. Regionálny rozvoj sa odvíja od

hospodárskej politiky štátu. Pokiaľ sa vytvoria podmienky na úspešné využívanie štrukturálnych fondov, môžu tak prispieť k rozvoju zaostalejších regiónov Slovenska. Pre dlhodobý rozvoj regiónov je rovnako dôležité pokračovanie prebiehajúcich reforiem, prílev zahraničného kapitálu, budovanie infraštruktúry, ako aj reforma školstva a verejnej správy.

Použitá literatúra

- Bruncko, M., Bilčík, V.: Európska únia dnes. Bratislava, CSMA a SFPA, 2003.
Horváth, Z.: Príručka Európskej únie. Zastúpenie Európskej komisie v SR, 2004.
Lipková, L.: Európska únia. Bratislava, Sprint, 2004.
Lipková, L.: Európska únia – praktikum. Bratislava, Ekonóm, 2005.
Fiala, P, Pitrová: Europska unie. Praha, 2003.
www.sme.sk
www.etrend.sk
www.pravda.sk
www.hnonline.sk

POSTAVENIE ARMÉNSKA V MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOCH

Úvod

Región Južného Kaukazu predstavuje križovatku rozličných etnických skupín, religii, kultúr, civilizácií, obchodných ciest. Hoci, sa rozkladá na relatívne malom území, národy ktoré ho obývajú sa od seba odlišujú nielen svojou historickou cestou národného a jazykového vývoja, ale aj svetonázorom. Po dlhé stáročia, tieto národy boli nútené bojovať na stranách znepriatelených impérií. Neustále prehlbovanie nenávisti medzi týmito národmi, slúžilo ako efektívny nástroj na posilnenie postavenia a moci rôznych impérií. V dôsledku čoho, sa sformovala atmosféra nedôvery a nenávisti medzi národmi tohto regiónu. Vznik väčšiny konfliktov³⁴⁴ na území Kaukazu zapríčinilo rozdeľovanie teritórií medzi republikami bývalého ZSSR v jeho rannom štádiu formovania, bez zohľadnenia etnických a demografických faktorov. Tieto konflikty neboli doteraz vyriešené a každú chvíľu môžu prerásť vojny.

Od dňa vyhlásenia nezávislosti Arménskej republiky vznikli nové úlohy, súvisiace s hľadaním a stanovením miesta nového štátu v svetovej spoločnosti. Arménsko nededilo po ZSSR ani postavenie veľmocenského štátu, ani rolu jedného z centier regionálnej politiky.

Po zrušení Varšavskej dohody pomer síl v Európe sa zmenil, zvýšil sa vplyv NATO, ktoré sa už dostalo až po štátne hranice Ruskej federácie.

Hlavný strategický partner Arménskej republiky Rusko, stratilo svojich bývalých spojencov a nenadobudlo ani jedného.

Pri hľadaní svojho miesta v medzinárodnej politike, ktoré by vyhovovalo jej možnostiam a tradíciám Arménsko musí brať do úvahy aj realitu dnešného monocentrizmu pri hegemonii USA, tak aj pravdepodobné perspektívy formovania policentrizmu v svetovom geopolitickom priestore a meniacich sa medzinárodných vzťahoch.

Vonkajšia politika sa dnes orientuje na to, ako sa vyhnúť izolácii a pripojiť sa ku svetovému spoločenstvu ako nezávislá a rešpektovaná krajina. Arménska republika smeruje k začleneniu sa do systému medzinárodných vzťahov, založených na rovnosti strán, spolu rešpektovaní a výhodne obojstrannej spolupráce.

Dnes Arménsko má značné možnosti vedenia aktívnej vonkajšej politiky, pretože má historicky silnú diaspóru takmer vo všetkých krajinách sveta čo je garantom lepšej reprezentácie krajiny vo svete.

Zájmy bezpečnosti Arménskej republiky si vyžadujú vybudovanie pevných obojstranných vzťahov s najbližšími geografickými susedmi, aktívneho rozvoja ekonomickej, sociálnej, kultúrnej spolupráce s vybranými krajinami, doteraz však nie sú pre krajinu doriešené životne dôležité otázky s Azerbajdžanom a Tureckom.

³⁴⁴ Konflikt o Náhorný Karabach vznikol medzi etnickými Arménmi a vládou Azerbajdžanu za získanie nezávislosti Náhorného Karabachu. Aj základom sporov v Gruzínsku bol konflikt medzi etnikami (Oseti, Abcházi, Adžari) a Gruzínskou vládou o získanie nezávislosti. Preto vznikli doteraz nikým neuznané samostatné štáty ako Náhorná Karabachská republika, Južno-Osetská republika a republika Abcházia.

Sú presne vymedzené národné a štátne záujmy krajiny. Môžem konštatovať, že vonkajšia politika Arménska je už po štádiu formovania.

Priority zahraničnej politiky

Od vyhlásenia svojej nezávislosti Arménsko začalo proces integrácie do európskych štruktúr. Táto úloha je prioritnou pre zahraničnú politiku Arménska. Môžeme poznamenať, že doterajšia integrácia Arménska do európskych a euroatlantických štruktúr prešla tromi fázami:

- a) Rozpad ZSSR a začiatok spolupráce Arménska s európskymi organizáciami. Účasť v programe Tacis a rozvíjanie bilaterálnych vzťahov medzi Arménskom a európskymi krajinami.
- b) Na jednej strane sa Arménsko stalo členom mnohých európskych organizácií, ako OSCE a Rada Európy, na druhej strane - sa zintenzívnila spolupráca s NATO v rámci programu Partnership for Peace.
- c) Zatiaľ čo poslednou fázou integrácie EÚ a Arménska je začiatok spolupráce spolu s ostatnými krajinami Južného Kaukazu v rámci programu „Širšia Európa“.

Východiskovým predpokladom vonkajšej politiky Arménska je zásada komplementarizmu.

Arménsko sa usiluje dosiahnuť mierové riešenie Karabachského konfliktu t.j. uznanie nezávislosti NKR medzinárodným spoločenstvom v súlade medzinárodnými právnymi predpismi a zásadami.

Po rozpade ZSSR obyvateľstvo autonómneho okresu Náhorný Karabach konalo podľa právnych predpisov, vyhlásilo referendum a 2. septembra roku 1991 bola vyhlásená Nahorno Karabachská republika (NKR). Odpoveďou bol delostrelecký útok na Stepanakert, hlavné mesto NKR. Dva roky sa tiahla vojna bez významného úspechu jednej alebo druhej strany. V roku 1993 Azerbajdžan vyslal na front celú svoju armádu, všetko letectvo a tanky. Obyvateľstvo NKR, ktorého je zhruba okolo 145 000, s neoficiálnou pomocou Arménska dalo odpoveď 7 miliónovému Azerbajdžanu, hoci 5 rokov NKR bola izolovaná vnútri Azerbajdžanu a nemala priame spojenie s Arménskom.

18 mája roku 1994 za sprostredkovania Ruska v Biškeku (Kirgizsko) bola podpísaná dohoda o prímerí.

Vojna sa skončila, ale takmer 11 rokov sa už na hraniciach vedie tichá vojna. Tento konflikt zostáva neriešený napriek nemalým snahám všetkých strán zúčastnených konfliktu ako aj sprostredkovateľov ako je OBSE skupina „Minsk“ (t.j. Rusko, USA, Francúzsko).

Založenie diplomatických vzťahov s Tureckom je jednou z hlavných úloh zahraničnej politiky Arménska.

Strategické záujmy v regióne a zahraničné vzťahy s vybranými krajinami

Ruská federácia : Záujmy Ruska na južnom Kaukaze, ktorý je pre krajinu ako blízke zahraničie, nie sú fixné. Moskva hrá kľúčovú úlohu na politických, vojenských a ekonomických procesoch v regióne.

Hlavnou úlohou Moskvy je zostať najvplyvnejšou mocou v regióne. Teritória Arménska,

Azerbajdžanu, Gruzínska ale aj Náhorného Karabachu sú takzvanou „buffernou zónou“ medzi Ruskom a Tureckom (člen NATO), takže je v záujmoch Ruskej federácie minimalizovať vplyv zo strany USA a Turecka. Rusko, okrem toho že má veľké ekonomické záujmy v regióne, hlavne v ropnom a plynovom priemysle, chce aj zvýšiť svoju dominanciu v Kaspickej oblasti.

Aby dosiahla svoje ekonomické a vojenské strategické ciele, Moskva má na výber medzi dvomi možnosťami v budúcnosti, buď bude :

- Pokračovať politiku *divide et impera* a bude sa snažiť nechať región v stave „ani vojna, ani mier“. Takýmto spôsobom bude môcť príležitostne ovplyvňovať politicky slabé a ekonomicky nerozvinuté štáty regiónu .
- Alebo pomôže mierovým riešeniam konfliktov na Kaukaze a bude mať rozvinutých susedov na juhu, ktoré budú buferom medzi Ruskom a NATO.

V súvislosti s vojnou v Iraku bolo jasné, že Azerbajdžan a Gruzínsko podporovali vojenskú akciu proti Iraku a boli spojencami USA a Veľkej Britanie. Tým tieto dve republiky dali najavo, že majú jasnú proamerickú politiku a deň, kedy sa stanú plnohodnotnými členmi NATO nie je ďaleko.

Arménsku len zostáva s pomocou svojho dávneho strategického partnera Ruskej federácie udržiavať rovnováhu v regióne. Rusko v Arménsku okrem vojenských záujmov (hranicu s Tureckom Arménsko ochraňuje spoločne s Ruskom) má aj ekonomické záujmy, veď veľa arménskych podnikov má aj ruský štátny kapitál (ArmRusGazprom, ArmenAl, závod na výrobu kaučuku Nairit, Mecamorska atómová elektrárňa, atď.).

Pre Arménsko je dôležité, že Rusko spolu s USA a Francúzskom je jedným zo stálych členov Minskej skupiny OBSE na riešenie konfliktu NKR. Od začiatku Karabachského konfliktu Rusko nie jeden-krát bolo sprostredkovateľom medzi Arménskom, NKR a Azerbajdžanom.

Okrem všetkého Rusko je pre mnohých Arménov krajinou, kde majú stálu možnosť práce.

Arménsko má podpísané dohody o spolupráci s Ruskou federáciou takmer vo všetkých oblastiach. Spolu sú účastníkmi Dohody o kolektívnej obrane, ktorá svojím spôsobom je protiváhou dohody GUUAM(Gruzínsko, Ukrajina, Uzbekistan, Azerbajdžan, Moldavsko).

USA: Pre USA je Kaukazský región tiež dôležitý tým, že je južnou bránou Ruska. USA a najmä americké TNK majú veľké ambície hlavne v Azerbajdžanskom ropnom sektore. Takže strategickým cieľom USA by malo byť dosiahnutie dlhodobej stability v regióne. Napriek tomu, že Azerbajdžan a Gruzínsko v poslednom čase majú jasnú proamerickú zahraničnú politiku, čo by mohlo prispieť Azerbajdžanu pri riešení Karabachského konfliktu vo svoj prospech (prvým krokom bolo , v roku 2001 zrušenie paragrafu 907 voči Azerbajdžanu Bushovou administráciou, ktorá zakazuje priamu americkú pomoc krajinám, uplatňujúcim blokádu voči iným štátom. V tom čase aj prezident A. Ghukasyan NKR bol na návšteve vo Washingtone a bol oficiálne prijatý na ministerstve zahraničných vecí USA, čo nasvedčuje tomu, že USA nie sú „ľahostajné“ voči NKR.)

Arménsko má v USA dobre zorganizovanú veľkú diasporu, ktorá aktívne lobuje za záujmy Arménska, tak pri riešení otázky NKR ako aj uznaní genocídy Arménov v Turecku (už väčšina štátov USA priznala, ale Kongres USA, beriac do úvahy možnosť zhoršenia

vzťahov s Tureckom, svojim strategickým partnerom v Európe a Ázii, dva krát odkladal rezolúciu).

Turecko: S Tureckom Arménsko nemá diplomatické vzťahy. Historicky panuje medzi týmito dvoma národmi už dlhé roky vrodená nenávisť. Aby bolo možné pochopiť prečo je to tak, treba objektívne nazrieť do histórie.

Naladenie diplomatických vzťahov by vo veľkej miere bolo ekonomickou výhodou pre obe krajiny. Napriek tomu, že Arménsko stále trvá na uznaní genocídy Arménov v Turecku, čo v budúcnosti bude prekážkou pre Turecko pri vstupe do Európskej Únie. Táto skutočnosť prestala byť podmienkou zo strany Arménska pre otvorenie Turecko-Arménskych hraníc. Turecko však naďalej trvá na podmienkach stanovených na začiatku 90-tych rokov. Po prvé to je zrušenie bodu v ústave Arménskej republiky, v ktorom Arménsko nepriznáva dohodu o štátnych hraniciach, podpísanú 13. októbra 1921 v meste Kars. Po druhé, Turecko zamietá existenciu NKR a považuje jeho územie ako neoddeliteľnú časť Azerbajdžanu. Turecko ponúklo svoju účasť pri riešení otázky NKR, čo bolo odmietnuté zo strany Arménska a NKR.

Už viac ako desať rokov pokračuje ekonomická blokáda Arménska zo strany Turecka, čo má ničivé dopady na ekonomiku Arménska. Dôsledkom spomenutej blokády je vynechanie Arménska z účasti na regionálnych projektoch. Jedným z týchto projektov bola výstavba ropovodu Baku-Tbilisi-Ceyhan, ktorý obišiel Arménsko aj napriek zjavnej finančnej nevýhodnosti a taktiež snaha o vybudovanie novej železničnej trate Kars-Tbilisi-Baku, napriek už vybudovanej železnici, ktorá prechádza Arménskom.

Z politického hľadiska sa Turecko snaží zintenzívňovať vzťahy s tureckohovoriacimi krajinami bývalého ZSSR (Azerbajdžan, Turkmenistan, Kirgizstan, Kazachstan, Uzbekistan), s ktorými ho spája jazyková, náboženská a etnická podobnosť, ale na druhej strane sa usiluje o zlepšenie vzťahov s Ruskom, kde má svoje ekonomické záujmy.

Irán: S Islamskou Republikou Irán Arménska republika má dobre naladené politické a ekonomické vzťahy, ktoré aj skončili ničivú energetickú krízu v Arménsku. Väčšiu časť ropy a plynu Arménsko dováža z tejto krajiny. Do Iránu Arménsko najmä vyváža svoj prebytok elektrickej energie. Cez územie Iránu sa uskutočňuje nákladná doprava. Vďaka dobrým politickým vzťahom s Iránom Arménsko udržiava rovnováhu síl v regióne. Od roku 2004 sa začalo budovanie plynovodu Irán – Arménsko, čo dáva možnosť Iránu exportovať plyn do Arménska, ale aj do európskych štátov cez územie Gruzínska.

Gruzínsko: Jedna z prvých krajín, s ktorou Arménsko vytvorilo diplomatické vzťahy, bolo Gruzínsko. Kvôli ekonomickej blokáde zo strany Azerbajdžanu a Turecka Gruzínsko spolu s Iránom sú tie dve krajiny, prostredníctvom ktorých Arménsko udržiava kontakt s vonkajším svetom. Najmä cez Gruzínsko sa uskutočňuje kontakt s hlavným strategickým partnerom - s Ruskom, hoci kvôli konfliktu Gruzínsko - Abcházsko, železničná doprava medzi Arménskom, Gruzínskom a Ruskom stále nefunguje. Tento problém je tiež veľkou prekážkou pre ďalší rozvoj arménskeho hospodárstva.

Arménska národnostná menšina v Gruzínsku je najväčšia, pretože súčasné Gruzínske kraje Samckhe-Džavacheti boli súčasťou historického Arménska do sovietskej

Zakaukazských republík.

Grécko: S Hellenskou republikou má Arménsko dobré diplomatické a ekonomické vzťahy. Niektoré historické fakty spájajú tieto národy.

S Gréckom má Arménsko podpísané dohody o spolupráci vo viacerých sférach. Spolupráca a podpísané dohody vo vojenskej a ekonomicko-politickej sfére medzi Arménskom, Iránom, Gréckom a Ruskom by mali byť protiváhou osi Turecko- Azerbajdžan-Gruzínsko.

Použité zdroje:

1. <http://www.regnum.ru/news/armenia/525040.html>
2. <http://www.eu.int/scadplus/leg/en/lvb/r00001.htm#a19002>
3. <http://www.azg.am/?lang=AR&num=2005100803>
4. Doklad ministra obrany Arménskej republiky S. Sargsyana na tému "Reformy vo sfére obrany na Južnom Kaukaze"
5. Helly, D. EU policies in the South Caucasus, 2001
6. V. Papava. [On the Possibilities and Prospects for the Formation of an Economic System in the Southern Caucasus](#). In: Central Asia and South Caucasus Affairs: 2002. Ed. By B. Rumer and Lau S.Y. Tokyo, The Sasakawa Peace Foundation, 2002.
7. [New Type of Small States: Post-soviet Country](#). From the book by Dr. Alexander Rondeli - Small States in the International System. 24 Hours, June 23, 2003, N380
8. Globalization in the Context of Armenia's Foreign Policy October 21-22, 2003 Yerevan. Report by Ruben Shugarian, Deputy Minister of Foreign Affairs

Kontakt:

Ing. Ruben Stepanyan
Interný doktorand
Ekonomická Univerzita v Bratislave
Fakulta medzinárodných vzťahov
Katedra svetovej ekonomiky
Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava
e-mail: rstepanyan@orangemail.sk

1. Introduction

The rapid growth of the Internet has led to a worldwide crisis of governance. It is so confuse to define clearly about Internet governance itself now. Internet governance can mean many things to many people. So it is necessary to discuss about internet governance and role of state, the role of the Internet Corporation for Assigned Names and Numbers (ICANN). Internet Governance does *not* rely on the existence of any form of organized government structure. Non-governmental organizations and the private sector can self-organize and assume governance responsibilities on issues that are not necessarily related to their own internal operation or corporate structure.

Most of Intra-, inter- governmental organizations were worked in the information age and not ready to solve global issues even national issues. They are too much slow to come up with issues and solutions, sometimes constrained by national borders. Finally How to connected Netizen's participation to Information order? How to state solve internet security, internet crimes, spam problem? How to make decision structure with NGOs and private sectors? It is not easy questions, but it is meaningful to research new actor in information society and introduce about internet governance, which new type of governance.

2. Netizen = Internet + Citizen

Internet is becoming everyday tool and new form of communication. It shares characteristics with previous forms, but has attributes that set it off from any previous form and make it unique. It rests on concepts that are technically elegant, and that has allowed it to scale to hundreds of millions of connected computers distributed over almost all countries. In the process of that evolution, however, its actual structure has become quite complex. Further, its fundamental architecture has had to evolve to meet some of the social issues that it has generated, most visibly the need to harden its infrastructure against individuals who want to cause it harm or use it to do harm to others. Such people were not part of the cooperative

environment in which that architecture initially evolved, but are currently users of it. In Japan, over 60% of population or 70 million of people are using internet. Korea has the highest penetration of broadband with 80% penetration to the household and the usage is quite high. China is the second biggest internet user in the world. The word Netizen was first made by late Michael Hauben in 1993. He was a columbia university student who tried to identify the new residents of the network community. In Korea, already Netizen is common Korean term, affecting Korean president voting and politics.

What is merits and side-effects of Netizen's participation?

First, Netizens are flexible that governmental institutions where process and procedures take up too much time. Netizens have direct information and experience of social issues.

Second, Netizens are global citizen. They don't need to Visa to pass boundaries. There are many communities of interest, goals. Netizen from all the countries will take part in the governance activities. Third, Netizens act as watch dog. They work check and balance in society. Netizens active participation in government affairs, including both criticism and suggestions on policy. They have to get opportunity to voice their opinions. Any questions, suggestions or complains about corruption may be forwarded to relevant central government offices or local governments. If the agency in charge is not known or if several agencies are concerned, Netizens can use and express voice as ombudsman.

The widespread use of the Internet and participations of Netizens affect many side effects of the inner workings of society. These effects need to be confronted by an examination and possible alteration of policy. One example is provided by criminal behavior. Theft, fraud, invasion of privacy, and destruction of property have existed since the beginning of time, and governments and international agencies have established national legislation and international frameworks and institutions to address these problems. These laws and institutions exist on a local, national, regional and global scale. The introduction of the Internet has permitted new manifestations of criminal behavior, so that the ability of current legislation and institutional capabilities may be insufficient to cope. Therefore, a re-examination of what is needed to cope with this new manifestation of old behavior may be required. Another example is provided by 'spam,' or unwanted bulk electronic mailings. While it has always been possible to send unsolicited mail, faxes, or other forms of messages to many recipients, previous technologies have imposed both costs and speed limitations that have kept the level of annoyance of recipients to acceptable levels. enormous aggregate costs on the world. And it is very diverse situation of internet development in world, from highly

developed place of Japan, to just start to make internet infrastructure in Afghanistan, East Timor , Iraq and many LCDs.

3. Internet Governance

One of the reasons why this issue of “Internet governance” has been the subject of so much discussion and considerable debate is the lack of a clear and common understanding on the concept of governance itself. In this respect, it is possible to find at least two levels that need to be differentiated: (1) the distinction between government and governance; and (2) the relations between governance, policy and implementation of policy.

Introduction of the Internet has brought with it new ways of committing illegal acts. For example, violation of privacy, protection of intellectual property, anti-spam, cyber terrors. But no one manages all of internet governance problems. There are a lot of institutions and organizations that have already been involved in addressing the issues. These organizations include intergovernmental organizations such as United Nations and International Telecommunication Union. Intellectual property protection concerns might be addressed in the World Intellectual Property Organization and perhaps the World Trade Organization. Concerns for criminal use of the Internet may be taken up in organizations such as Interpol among others. Many of the concerns may be addressed domestically but because of its global nature and relative insensitivity to national boundaries, resolving these issues may require cooperation among governments or non-governmental but international organizations for their solution and private sector, civil society, individuals.

One of the most difficult issues concerning Internet governance is the question of jurisdiction. The Hague Conference on Private International Law has been drafting an international convention in an effort to set international rules for determining the court in which foreign parties can be sued and when countries must recognize the judgments of foreign courts.

4. ICANN

ICANN is not intergovernmental organization but non-profit private corporation in United States. Internet governance is not ICANN. The creation of the Internet Corporation for Names and Numbers – known widely as ICANN – in November 1998 has given the debate on

internet governance a new focus. The creation of ICANN (Internet Corporation for Assigned Names and Numbers) by the US government, through a Memorandum of Understanding (MoU) between the U.S. Department of Commerce, provided a global forum to which all stakeholders involved in the process could contribute to the various issues. This same action created a quasi-global governance process with open and bottom-up participation to specifically deal with a mainly technical issue — the management and administration of Internet names and numbers. The most recently issued version of the MoU is intended to be the last and sets out a series of goals for ICANN that, when achieved, will result in a fully independent ICANN organization. ICANN's mission is to administer the allocation of the IP address space and to manage the domain name system and the root server system functions. ICANN represents the U.S. Government's commitment to private sector, self-regulation of the internet. But ICANN faced heavy criticism at United Nations conference on Internet issues

On 30, July 2005, The U.S. government will indefinitely retain oversight of the main computers that control traffic on the Internet, ignoring calls by some countries to turn the function over to an international body. Statement was in response to growing security threats and increased reliance on the Internet globally for communications and commerce. But Many countries favor gradually releasing oversight of the Internet's "root servers to an international body. The root servers (13 computers located mostly in the United States) are the Internet's master directories.

5. Conclusion.

The issues surrounding Internet governance are complex, and the ultimate decisions We have therefore attempted to address also the set of issues raised by the evolution of internet technology. and the introduction of the Internet which all countries are faced with, including the developing countries in perhaps special ways. If governance of the Internet is to be meaningful, the structures must be those that best meet those needs. Internet governance as a subset of it, encompasses a multiplicity of issues, some of which are in turn related to each other. Furthermore, most of these issues cut across traditional sectors and override national boundaries, and thus defy simple classification and existing solutions.

There are a variety of institutions and organizations that have already been involved in addressing the issues. These organizations include intergovernmental organizations, nongovernmental organizations, professional societies, trade associations, and voluntary

groups. And as vital player in society, Netizens have to get and regulate self-certificated mechanism and self-governance.

Reference

Ken Booth and Steve Smith, *International Relations Theory Today*, The Pennsylvania State University Press, 1995.

Voice from Asia-Pacific: Internet governance Priorities and Recommendations, UNDP, June 2005.

Zoe Baird, *Governing the Internet: Engaging Government, Business, and Nonprofits* *Foreign Affairs*, November/December 2002

<http://int.nida.or.kr>

<http://www.icann.org/>

REGIONÁLNÍ VÝVOJ V ČR A SR V LETECH 1995 – 2004

Cílem tohoto článku je posoudit makroekonomický vývoj na úrovni NUTS 3 v regionech České a Slovenské republiky oproti dominujícímu regionu (v ČR - Hl. město Praha, na Slovensku - Bratislavský kraj) pomocí metod statistické analýzy. Dílčím cílem je určit míru konvergence či divergence jednotlivých krajů oproti dominantnímu regionu. Dále je pozornost soustředěna na korelaci vývoje nezaměstnanosti a GDP per Capita v regionech. Z vývoje obou těchto makroekonomických veličin lze usuzovat na růst, eventuálně pokles či stagnaci produktivity práce v regionech. Výsledky jsou částečně interpretovány fakty, které pravděpodobně vzniklé trendy zapříčinily.

Makroekonomické ukazatele, tj. GDP per Capita a nezaměstnanost, byly vybrány z následujících důvodů:

- GDP per Capita zachycuje bez ohledu na lidnatost a velikost regionu „bohatství“ vytvořené v dané oblasti,
- míra nezaměstnanosti a GDP per Capita jsou jedinými, pro potřeby studie, vhodnými makroekonomickými ukazateli, které byly v tak dlouhé časové řadě (1995 – 2004) prezentovány na úrovni krajů,
- oba ukazatele jsou očištěny od metodických změn, zabezpečují tedy věrnost srovnání v jednotlivých časových obdobích.

Metodický postup – regionální vývoj v ČR

Pro získaná data o GDP per Capita a míře nezaměstnanosti v jednotlivých NUTS 3 v letech 1995 – 2004 byly nejprve spočítány odchylky oproti dominujícímu regionu – Hl. město Praha. V případě ukazatele míry nezaměstnanosti se jedná o rozdíl mezi v daném roce aktuální mírou nezaměstnanosti zaostávajícího kraje a mírou nezaměstnanosti regionu Hl. město Praha. Odchylky GDP per Capita jsou vypočteny jako procentuální podíly, které kraje oproti dominantnímu regionu ztrácejí.³⁴⁵ Získané hodnoty jsou prezentovány v tabulkách 1 a 2.

Pro jednotlivé časové řady rozdílů oproti dominantnímu regionu byly modelovány trendy (viz tabulky 3 a 4). Ty jsou pro jednotlivé kraje zobrazeny v grafech 1 – 13. Modrá funkce zobrazuje trendový vývoj rozdílů v míře nezaměstnanosti oproti dominujícímu regionu, růžová funkce trend rozdílů v GDP per Capita v porovnání s regionem Hl. město Praha. Plocha, kterou trendové funkce svírají s osou x, je vyjádřením zvyšujících se / snižujících se meziregionálních rozdílů.

Tabulka 1

	t	Praha	Středočeský	Jihočeský	Plzeňský	Karlovarský	Ústecký	Liberecký	Hradecký	Pardubický	Vysočina	Jihomoravský	Olomoucký	Zlínský	Moravskoslezský
měsíční	1	0,000	2,280	1,700	1,900	1,830	5,499	2,160	1,703	2,375	3,096	2,630	4,017	2,110	4,785

³⁴⁵ K tomuto výpočtu byl použit vzorec $100 - (\text{GDP p. C. zaostávajícího kraje} / \text{GDP p. C. dominantního kraje} * 100)$

	2	0,000	2,550	2,080	2,200	2,290	6,620	2,570	2,180	2,950	3,560	2,970	4,850	2,790	5,240
	3	0,000	3,750	3,080	3,360	3,770	9,130	4,290	3,170	3,840	4,790	4,500	6,690	3,840	6,980
	4	0,000	3,750	3,440	3,780	4,540	10,871	4,670	3,751	4,312	5,199	5,610	7,892	4,650	9,140
	5	0,000	3,940	3,170	3,910	5,520	12,395	4,250	4,016	5,512	5,644	6,330	8,886	5,190	11,417
	6	0,000	3,380	2,400	3,050	4,600	12,726	3,020	2,465	4,449	4,059	5,930	8,451	4,720	11,713
	7	0,000	3,370	2,640	3,130	5,320	12,443	3,960	2,910	4,538	3,634	6,340	8,393	5,120	11,721
	8	0,000	3,480	2,920	3,330	6,340	13,401	4,950	3,570	4,932	4,590	7,470	8,475	6,490	12,159
	9	0,000	3,410	2,940	3,580	6,600	13,918	5,460	3,870	5,404	5,180	7,430	8,463	6,590	12,821
	10	0,000	3,220	3,020	3,120	7,120	12,220	4,620	4,120	5,320	5,220	7,120	8,420	5,920	12,020

Tabulka 2

	t	Praha	Středočeský	Jihočeský	Plzeňský	Karlovarský	Ústecký	Liberecký	Hradecký	Pardubický	Vysočina	Jihomoravský	Olomoucký	Zlínský	Moravskoslezský
Rozdíl v GDP p.c. oproti Praze	1	0,000	47,714	46,668	42,573	45,167	42,971	49,198	47,584	48,088	48,042	46,014	52,153	47,129	49,362
	2	0,000	47,345	46,161	41,642	46,587	43,318	49,352	47,124	48,622	47,235	45,227	50,870	49,564	47,660
	3	0,000	49,268	48,927	45,529	51,668	49,028	51,582	48,524	50,984	51,399	48,771	54,283	50,134	51,805
	4	0,000	51,189	52,482	50,774	56,034	53,542	56,340	53,067	54,312	55,512	51,953	59,273	54,429	56,983
	5	0,000	50,265	54,165	52,088	57,895	56,109	56,145	54,141	56,439	55,382	53,984	60,255	56,486	59,229
	6	0,000	50,977	55,204	52,232	58,371	58,205	56,847	54,212	57,132	55,562	54,779	61,022	57,725	60,898
	7	0,000	54,545	58,911	55,288	62,628	61,784	60,068	58,098	60,452	56,463	57,170	64,151	60,606	63,214
	8	0,000	53,380	56,121	55,667	60,517	60,609	58,121	56,008	59,133	57,818	55,024	62,598	61,217	62,283
	9	0,000	53,266	55,770	54,001	60,260	59,015	59,517	54,726	57,874	57,484	53,796	61,620	59,201	61,232
	10	0,000	53,589	55,878	54,102	60,402	58,116	59,606	55,301	57,799	57,132	53,448	61,347	59,260	59,305

Tabulka 3

trendy	rok	Středočeský	Jihočeský	Plzeňský	Karlovarský	Ústecký	Liberecký	Hradecký	Pardubický	Vysočina	Jihomoravský	Olomoucký	Zlínský	Moravskoslezský
Rozdíl v nezaměstnanosti oproti Praze	1995	2,41264	1,72497	1,87263	2,28255	5,08806	2,04041	1,64438	3,08938	2,21817	2,42745	3,95067	2,13345	5,65098
	1996	2,87433	2,35894	2,65451	2,84042	7,30511	3,19361	2,55206	3,97884	4,12366	3,49455	5,37801	2,96242	6,57291
	1997	3,23792	2,61836	2,98193	3,39833	9,17694	3,70795	2,95485	4,32897	4,42861	4,42861	6,56201	3,69791	7,49481
	1998	3,50341	2,75859	3,16047	3,95618	10,7036	3,99543	3,17939	4,51543	5,62246	5,22964	7,50264	4,33991	8,41673
	1999	3,67079	2,84638	3,27268	4,51406	11,8851	4,17849	3,32229	4,63113	5,98209	5,89764	8,20004	4,88843	9,33864
	2000	3,74006	2,90633	3,34974	5,07194	12,7212	4,30514	3,42104	4,70996	6,23457	6,43261	8,65404	5,34345	10,2606
	2001	3,71123	2,94996	3,40583	5,62982	13,2122	4,3982	3,49345	4,76701	6,42142	6,83452	8,86471	5,7055	11,1825
	2002	3,58429	2,98312	3,44854	6,18774	13,3581	4,46891	3,54873	4,81023	6,56518	7,10345	8,83201	5,97305	12,1044
	2003	3,35924	3,00916	3,48212	6,74558	13,1587	4,52487	3,59238	4,84413	6,67928	7,23933	8,55605	6,14764	13,0263

2004	3,0360	3,0301	3,5092	7,3034	12,614	4,5701		4,8714	6,7718	7,2421	8,0367	6,2287	13,948
	9	7	4	5	1	7	3,6276	9	9	8	3	3	2

trend*	K	S	S	L	K	S	S	S	S	K	K	K	L
R ² *	87,50	89,54	91,52	95,41	96,17	62,39	63,49	41,96	83,16	93,71	92,82	90,00	81,50
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%

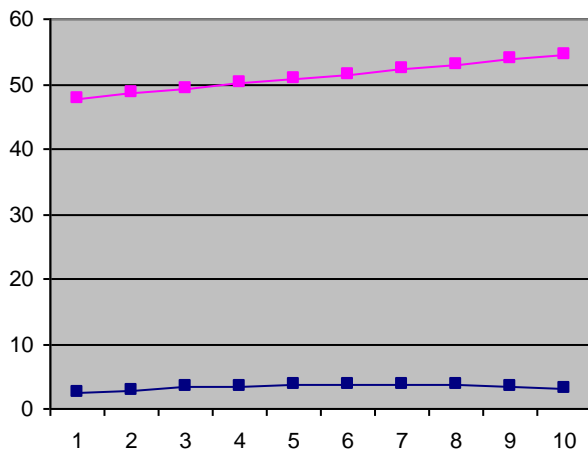
Tabulka 4

trendy	rok	Sřredočeský	Jihočeský	Plzeňský	Karlovarský	Ústecký	Liberecký	Hradecký	Parubický	Vysočina	Jihomoravský	Olomoucký	Zlínský	Moravskoslezský
		Rozdíly v GDP p.c. oproti Praze	1995	47,726	44,781	40,475	43,929	40,622	48,133	45,806	46,556	46,855	44,009	49,881
	1996	48,488	47,777	43,998		45,709	50,624	49,671	49,466	47,231	53,192	49,363	49,363	50,446
	1997	49,249	50,336	47,026	52,100	50,026	52,810	50,605	52,328			56,002	52,194	53,946
	1998	50,011	52,460	49,559	55,207	53,572	54,690	52,431	54,528	53,588		58,309	54,591	56,799
	1999		54,147	51,597	57,661	56,348	56,265	53,875	56,270	55,098	53,651	60,114	56,552	59,005
	2000	50,773	55,398	53,140	59,463	58,353	57,534	54,937	57,555	56,242	54,709	61,417	58,078	60,564
	2001	52,296		54,189	60,613			55,617	58,383		55,226	62,217	59,169	61,476
	2002	53,057	56,214	54,742	61,110	60,053		55,915	58,753	57,428	55,202	62,516	59,825	61,741
	2003	53,819	56,593	54,801	60,954	59,748	59,508	55,831	58,666	57,471	54,638		60,046	61,359
	2004	54,580	56,042	54,365		58,672	59,555	55,365	58,121	57,147	53,533	61,607	59,832	
		9	6	2	60,147	6	4	8	4	1	1	3	3	60,331

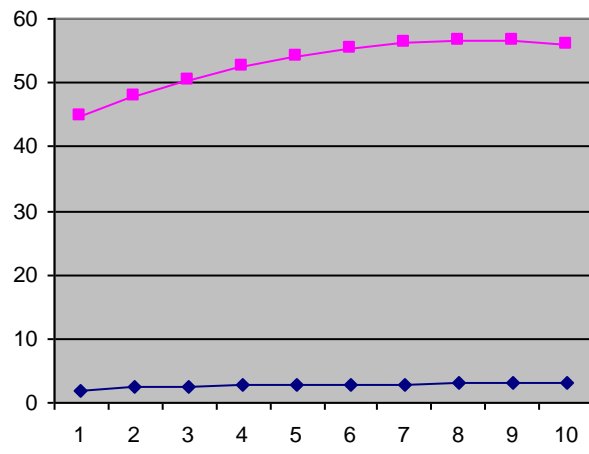
trend*	L	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K
R ² *	81,02	87,70	90,86	95,53	94,51	90,94	82,68	92,14	89,49	87,60	87,35	94,04	87,01
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%

* typ trendové funkce – K...kvadratická, S...S-křivka, L...lineární, E...exponenciální
 ^ test R-squared, čím vyšší je jeho % hodnota, tím je trendová funkce věrohodnější (podmínka 5% hladiny významnosti je splněna).

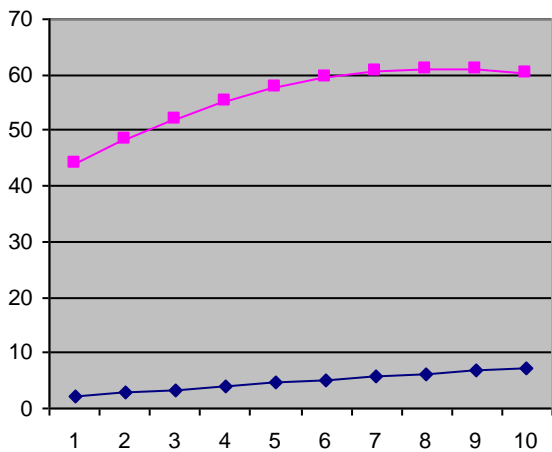
Graf 1: Středočeský kraj



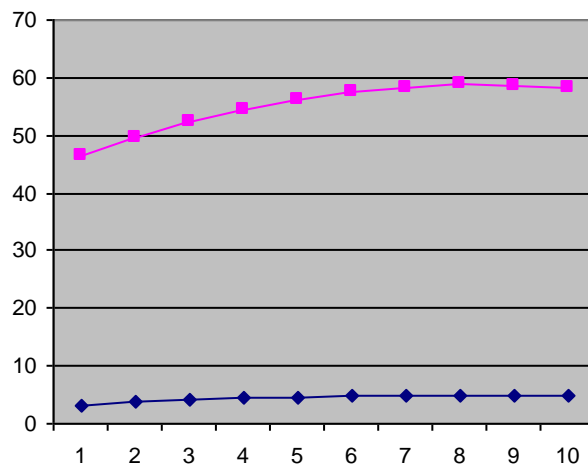
Graf 2: Jihočeský kraj



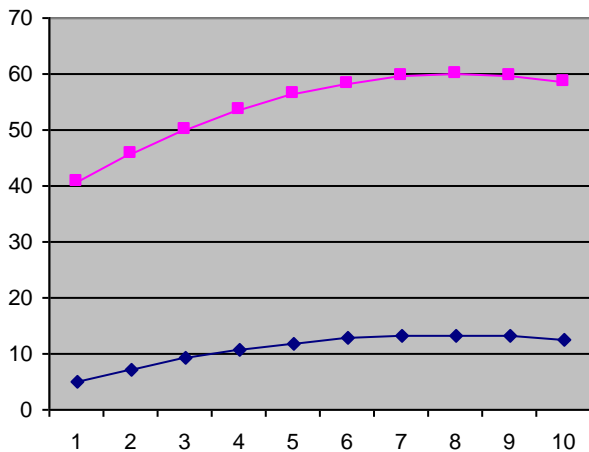
Graf 3: Karlovarský kraj



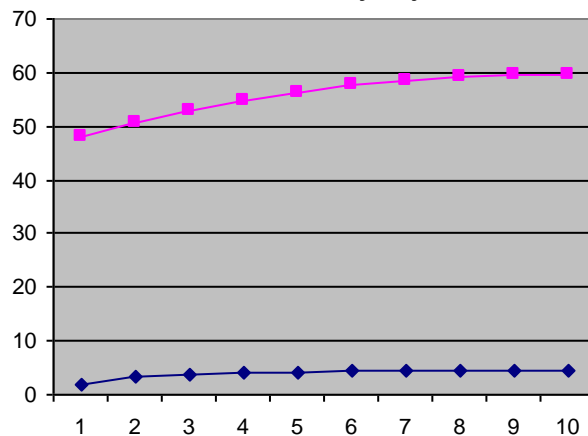
Graf 8: Pardubický kraj



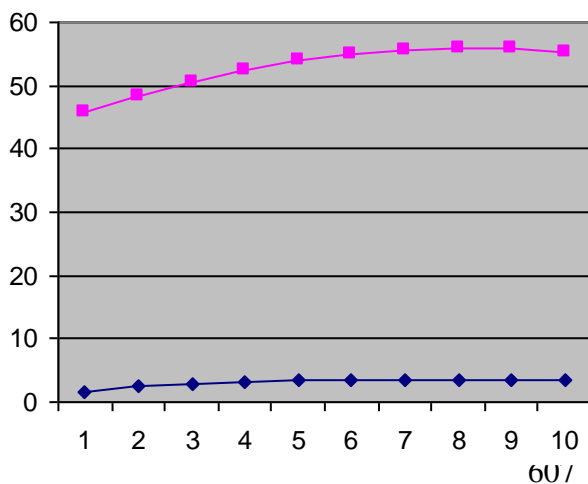
Graf 5: Ústecký kraj



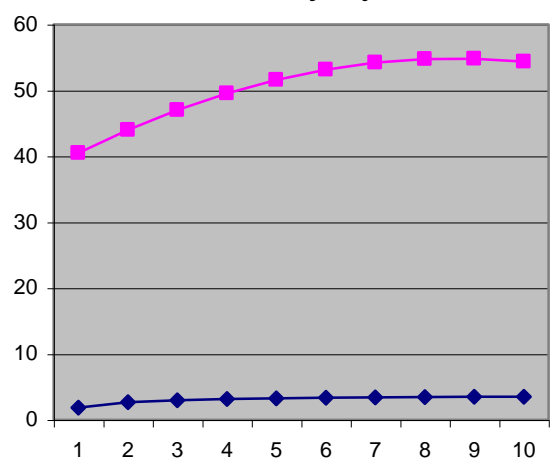
Graf 6: Liberecký kraj



Graf 7: Hradecký kraj

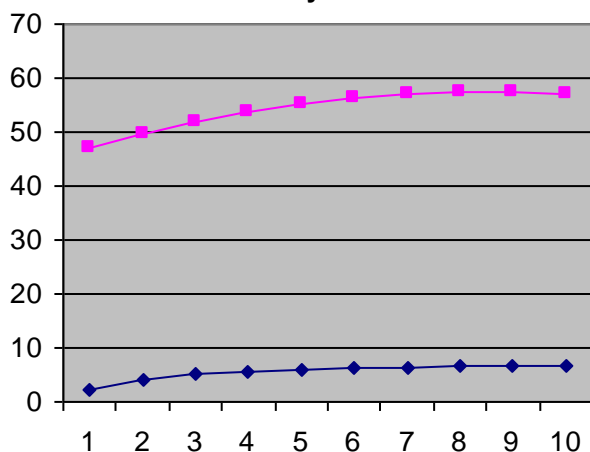


Graf 4: Plzeňský kraj

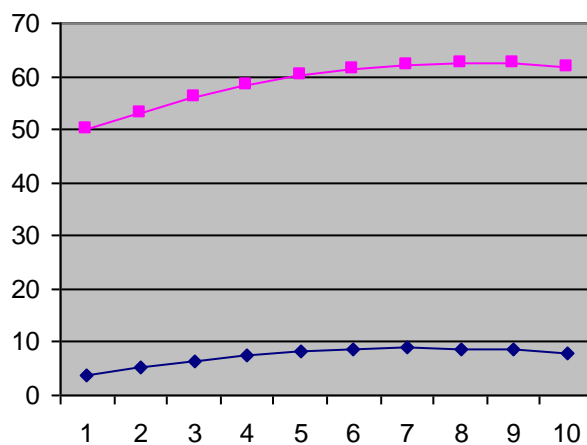


60/

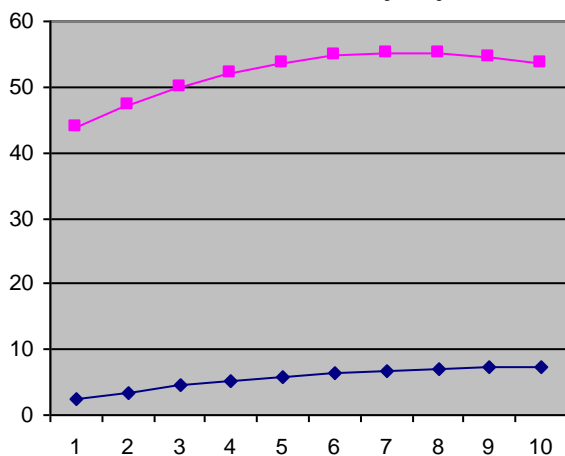
Graf 9: Vysočina



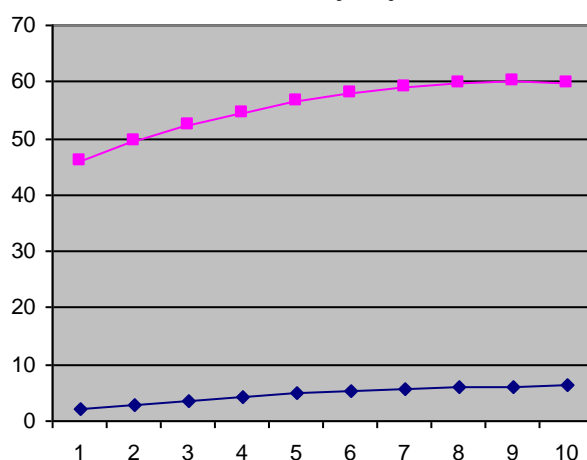
Graf 10: Olomoucký kraj



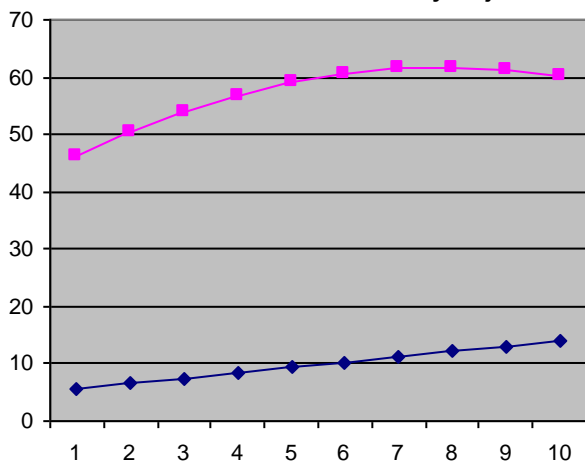
Graf 11: Jihomoravský kraj



Graf 12: Zlínský kraj



Graf 13: Moravskoslezský kraj



◆ vývoj trendu nezaměstnanosti oproti dominujícímu regionu
■ vývoj trendu GDP per Capita oproti dominujícímu regionu

Z grafického vyjádření trendů vývoje GDP per Capita a míry nezaměstnanosti v krajích ČR lze vypozařovat následující:

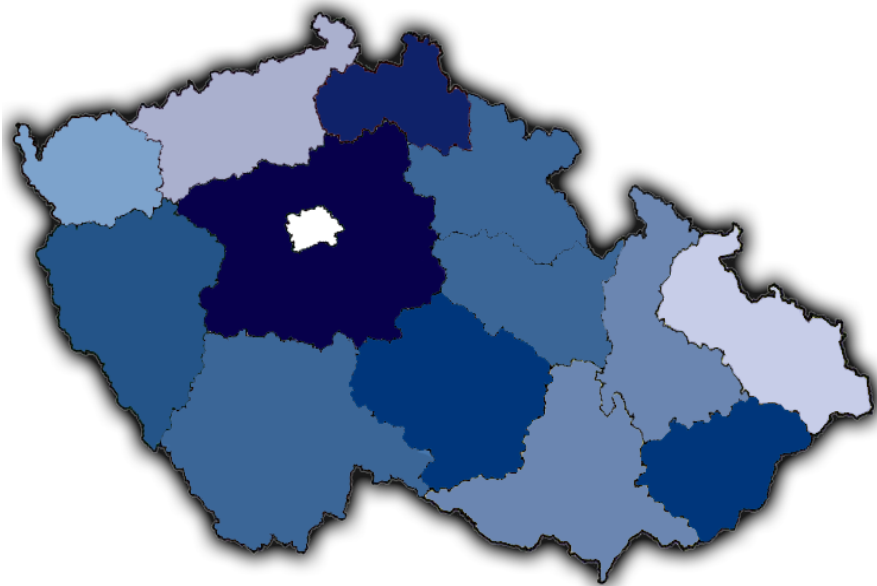
- U 12-ti krajů byl v počátečních letech, tj. cca 1995 – 1999 zjištěn silně vzestupný trend meziregionálních rozdílů vůči dominantnímu regionu. Cca od roku 1999 sice regionální rozdíly stále rostou, ale mnohem pomalejším tempem. V letech 2000 až 2002 dochází u většiny krajů ke zvrátu v dosavadním regionálním vývoji a rozdíly 11 ze 13 sledovaných krajů se začínají oproti dominujícímu regionu snižovat. Nejmarkantnější snížení lze vypozařovat u Moravskoslezského, Jihomoravského,

Ústeckého a Karlovarského kraje – oblastí, které od roku 1995 zaznamenaly největší propad oproti regionu Hl. město Praha. Naopak problematický se zdá být vývoj Středočeského kraje, meziregionální rozdíly zde vykazují vzestupný lineární trend.

- Z hlediska vývoje trendu rozdílů v míře nezaměstnanosti oproti dominantnímu regionu je situace v krajích mnohem komplikovanější. Rostoucí lineární trend vykazují regiony Karlovarský a Moravskoslezský. Naopak k poklesu rozdílu oproti Hl. městu Praha došlo ve Středočeském³⁴⁶, Ústeckém a Jihomoravském kraji. Ostatní kraje sice vykazují růst rozdílu v míře nezaměstnanosti ovšem výrazně klesajícím tempem.
- Pokud srovnáme vývoj trendů rozdílů v GDP per Capita a míře nezaměstnanosti oproti dominantnímu regionu, můžeme získat informace o vývoji produktivity práce. V krajích, kde dochází k poměrně výraznému nárůstu rozdílu v nezaměstnanosti oproti klesajícímu trendu vývoje rozdílu v GDP per Capita lze hovořit o zvyšování produktivity práce. Jedná se o region Moravskoslezský, Jihomoravský, Karlovarský a Ústecký. Naopak region s klesajícím rozdílem v míře nezaměstnanosti a zároveň výrazně rostoucí diferencí v GDP per Capita oproti dominantnímu regionu vykazuje pokles v produktivitě práce, takovýmto regionem je Středočeský kraj.

Na obrázku 1 jsou barevně odlišeny regiony podle míry konvergence/divergence oproti Hl. městu Praha.³⁴⁷ S tmavším odstínem roste míra divergence regionu, jak ukazují trendy v tabulce 4.

Obrázek 1



³⁴⁶ Nízký a stále se snižující rozdíl lze vysvětlit blízkostí dominantního regionu, kam mohou občané Středočeského kraje za práci dojíždět. V roce 2002, kdy se změnila metodika výpočtu pracujících osob - ne podle jejich bydliště, ale podle místa zaměstnání, počet zaměstnaných osob v Praze vzrostl meziročně ze 467 811 pracujících na 903 096, tj. meziročně o 93 %.

³⁴⁷ Použity jsou pouze údaje o GDP per Capita na úrovni NUTS3 a jejich trendové funkce

Metodický postup – regionální vývoj v SR

Stejný metodický postup jako u vyhodnocování vývoje regionů v České republice byl použit i v případě Slovenské republiky. Autorům se bohužel nepodařilo získat data v potřebné délce časové řady, proto tato studie disponuje pouze pětiletým časovým obdobím. Stejně jako v předchozím případě byly vyčísleny rozdíly GDP per Capita a míry nezaměstnanosti oproti dominantnímu regionu, kterým je Bratislavský kraj (viz tabulka 7 a 8). Na jejich základě byly vypočteny trendy (viz tabulka 9 a 10).³⁴⁸

V grafech 14 – 20 je zachycen trendový vývoj rozdílů v nezaměstnanosti a GDP per Capita oproti dominantnímu regionu. Opět plocha, kterou příslušná funkce svírá s osou x, znázorňuje velikost rozdílu mezi daným regionem a Bratislavským krajem.

Z grafického vyjádření trendů lze vyvodit následující:

- úvahy o trendové analýze musí být v tomto případě brány s jistou rezervou, časová řada není dostatečně dlouhá, což může být příčinou toho, že téměř v polovině případech nelze určit na požadované hladině významnosti trendy ve vývoji rozdílů GDP per Capita oproti dominantnímu regionu. Trnavský a Banskobystrický kraj vykazuje rostoucí lineární trend rozdílů GDP per Capita oproti dominantnímu regionu. Prešovský, Košický a Trenčianský kraj se z hlediska meziregionálních rozdílů vyvíjí nerovnoměrně, pokud by se však časová řada extrapolovala, trend rozdílů mezi těmito kraji a Bratislavským regionem bude rozhodně rostoucí. Prešovský kraj v absolutních číslech zaostává bezkonkurenčně nejvíce. Rozdíly ostatních krajů v GDP per Capita oproti dominantnímu regionu sice rostou, ale klesajícím tempem.
- Z hlediska vývoje trendu ve vývoji rozdílů v nezaměstnanosti se jako zlomový ukazuje rok 2001, kdy dochází k největšímu meziročnímu nárůstu rozdílu nezaměstnanosti oproti Bratislavskému kraji současně u pěti ze sedmi sledovaných regionů. Rostoucí lineární trend vykazuje Nitrianský kraj, zde se meziregionální rozdíly v nezaměstnanosti propastně rok od roku zvyšují. Žilinský a Banskobystrický kraj se sice vyznačuje rostoucími meziregionálními rozdíly v nezaměstnanosti, z údajů však lze vysledovat klesající trend. Trnavský, Trenčianský, Prešovský a Košický kraj se vyznačuje klesajícím trendem vývoje rozdílů v nezaměstnanosti.

Tabulka 7

Kraj		Trnavský	Trenčiansky	Nitriansky	Žilinský	Banskobystrický	Prešovský	Košický
Rozdíly v n'oproti Bratislavě	1	5,80	1,70	6,10	4,50	9,60	10,40	12,70
	2	4,90	4,00	10,40	8,50	13,70	11,70	15,70
	3	9,20	7,80	13,60	11,30	14,70	14,90	18,40
	4	9,70	5,10	14,80	10,60	14,10	14,40	16,50
	5	7,50	2,70	15,20	8,70	16,60	11,50	15,50

³⁴⁸ Pokud je spodní tabulka u vývoje trendu vyčerněna, nebyl zde žádný trend na požadované hladině významnosti prokázán, bude tedy dále čerpáno ze zdrojových dat v tabulkách 7 a 8.

Tabulka 8

Kraj		Trnavský	Trenčiansky	Nitriansky	Žilinský	Banskobystrický	Prešovský	Košický
GDP per Capita	1	52	58	61	62	62	72	58
	2	51	57	60	63	62	72	59
	3	52	58	60	63	62	73	60
	4	56	59	63	64	63	74	59
	5	57	61	64	65	63	73	61

Tabulka 9

Kraj		Trnavský j	Trenčiansk	Nitriansky	Žilinský	Banskobystrický	Prešovský	Košický
Vývoj nezaměstnanosti TRENDY	1	5,80	1,70	7,50	4,76	9,70	10,40	12,70
	2	4,90	4,00	9,76	7,96	13,17	11,70	15,70
	3	9,20	7,80	12,02	9,44	14,58	14,90	18,40
	4	9,70	5,10	14,28	10,29	15,34	14,40	16,50
	5	7,50	2,70	16,54	10,83	15,82	11,50	15,50
				L	S	S		
				84%	77,82%	91,13%		

Tabulka 10

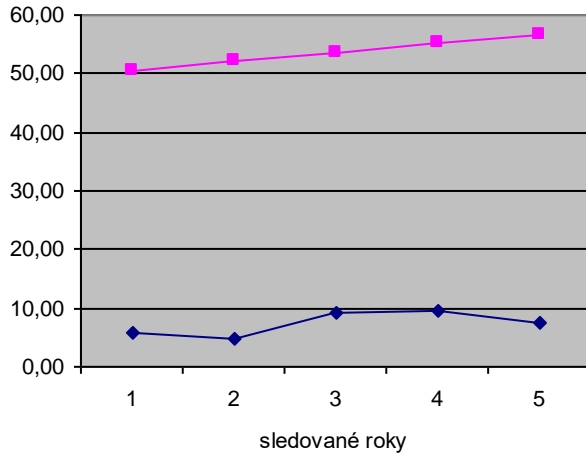
Kraj		Trnavský	Trenčiansky	Nitriansky	Žilinský	Banskobystrický	Prešovský	Košický
Vývoj GDP per Capita TRENDY	1	50,60	58,00	59,97	62,01	61,80	72,00	58,00
	2	52,10	57,00	60,46	62,70	62,10	72,00	59,00
	3	53,60	58,00	61,27	63,39	62,40	73,00	60,00
	4	55,10	59,00	62,42	64,09	62,70	74,00	59,00
	5	56,60	61,00	63,88	64,81	63,00	73,00	61,00
		L		K	E	L		
		69,41%		67,16%	92,45%	66,67%		

- Co se týče produktivity práce bylo by poměrně odvážné dělat závěry na základě tak krátké časové řady. Nicméně průběh křivek naznačuje snížení produktivity práce v regionu Trnavském, Trenčianském, Prešovském a Košickém. Naopak k růstu produktivity práce dochází v Nitrianském kraji.

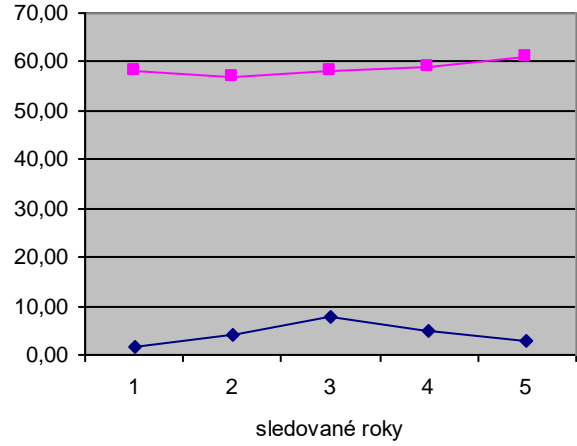
Na obrázku 2 jsou barevně odlišeny regiony podle míry divergence oproti Bratislavskému kraji.³⁴⁹ S tmavším odstínem barem roste míra divergence regionu, jak ukazují trendy v tabulce 10.

³⁴⁹ Použity jsou pouze údaje o GDP per Capita na úrovni NUTS3 a jejich trendové funkce

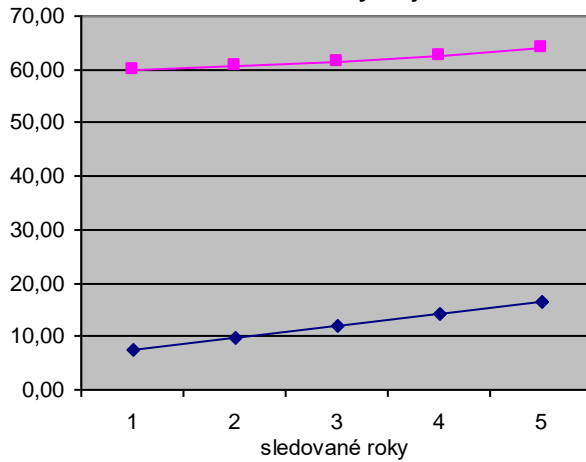
Graf 14: Trnavský kraj



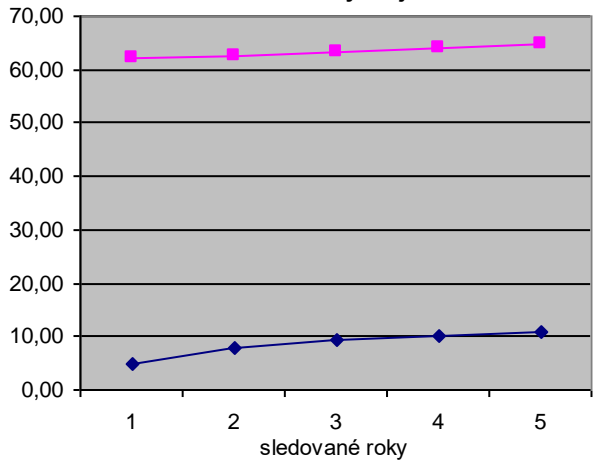
Graf 15: Trenčianský kraj



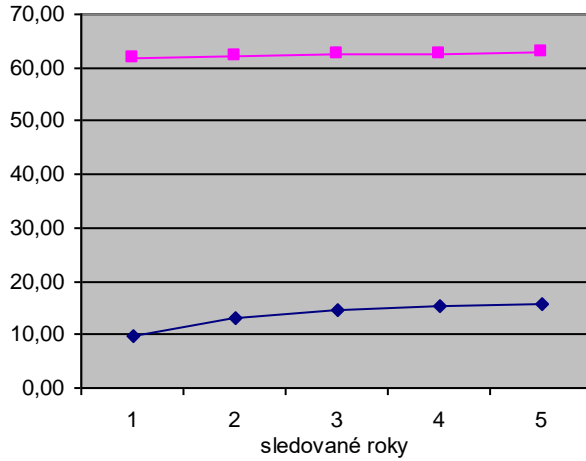
Graf 16: Nitrianský kraj



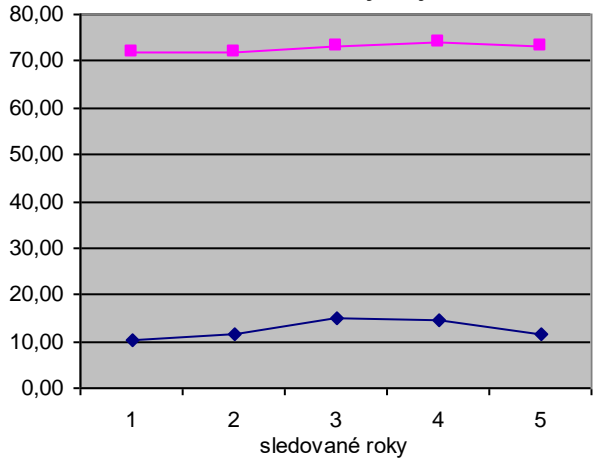
Graf 17: Žilinský kraj



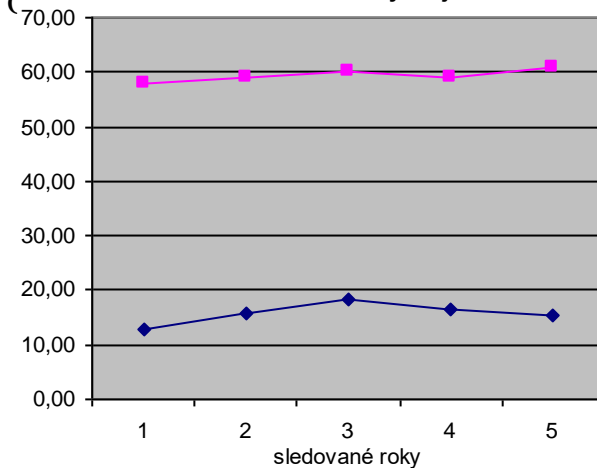
Graf 18: Banskobystrický kraj



Graf 19: Prešovský kraj



Graf 20: Košický kraj



Vývoj nezaměstnanosti oproti dominantnímu regionu
 Vývoj GDP per Capita oproti dominantnímu regionu

**Použitá literatura:**

Lubomír Cyhelský, Jana Kahounová, Richard Hindls: Elementární statistická analýza, Management Press, Praha 1999, ISBN 80-7261-003-1

Richard Hindls, Jara Kaňoková, Ilja Novák: Metody statistické analýzy pro ekonomy, Management Press, Praha 1997, ISBN 80-8593-44-1

Jiří Blažek, David Uhlíř: Teorie regionálního rozvoje, Karolinum, Praha 2002, ISBN 80-246-0384-5

Kontakt:

Ing. Jana Šimanová
Technická univerzita v Liberci
Hospodářská fakulta
Katedra ekonomie
Hálkova 6
461 17 Liberec
Email: jana_simanova@vslib.cz

Ing. Jan Kellner
Technická univerzita v Liberci
Hospodářská fakulta
Katedra podnikové ekonomiky
Hálkova 6
461 17 Liberec
Email: kellner@iol.cz

Úvodom

V súčasných podmienkach vývoja medzinárodných vzťahov sa záujem o poznanie ich bezpečnostnej dimenzie zvyšuje z viacerých dôvodov. Zo sociologického hľadiska, ktoré je základným rámcom témy príspevku, môžeme poukázať v tomto zmysle na dve veľké skupiny faktorov, ktoré podmieňujú zvyšujúci sa záujem o poznanie bezpečnostnej problematiky:

- objektívne, „vonkajšie“ spojené s pôsobením bezpečnostného systému (prostredia) - podľa predstaviteľov koncepcie rizikovej človek ohrozuje sám seba najviac v doterajšom vývoji ľudstva a súčasné trendy rozvoja spoločnosti (sveta) nevedú k väčšej bezpečnosti, skôr naopak – vytvárajú rad nebezpečenstiev, ktoré ohrozujú civilizáciu viac ako bolo v minulosti pôsobenie prírodných faktorov;
- subjektívne, „vnútorné“ - nebezpečenstvá dnešného sveta, ktoré sa stávajú čoraz zložitejším nielen pre jednotlivcov (masy) ale aj pre elity a jednotlivými sociálnymi subjektmi môžu byť vnímané rozdielnym spôsobom.

Jeden zo špecifických problémov bezpečnosti, kde sa zložito prejavujú obe skupiny týchto faktorov, predstavuje medzinárodná bezpečnosť malých štátov. Práve sociologický pohľad na medzinárodnú bezpečnosť, najmä v spojení s dôrazom na skúmanie bezpečnostných aktérov, považujeme za nástroj, ktorý prispieva aj k podrobnejšiemu a dôkladnejšiemu skúmaniu poznávanie problémov medzinárodnej bezpečnosti malých štátov. Skúmanie problémov v tejto oblasti vidíme vo vzájomnom prelínaní pohľadov na troch úrovniach:

- makrosociálnej – súvisiacej s javmi a procesmi vznikajúcimi pri pôsobení malých štátov v medzinárodných vzťahoch,
- mezzosociálnej – v spojení s pôsobením bezpečnostného sektoru týchto štátov,

- mikrosociálnej – v spojení s tým, ako pociťujú problémy medzinárodnej bezpečnosti občania týchto štátov a ako sa premietajú do ich každodenného života.

Ak bezpečnosť aj v medzinárodnej dimenzii charakterizujeme ako nedeliteľný sociálny fenomén, práve malé štáty sú tým aktérom medzinárodných vzťahov, ktoré ju pociťujú najviac a najintenzívnejšie. Bezpečnostnú situáciu v malých štátoch z hľadiska ich vnútornej či vonkajšej bezpečnosti môže destabilizovať viac faktorov, ako to je v prípade väčších štátov alebo veľmocí. V malých štátoch môžu preto do pôsobenia bezpečnostných procesov na makrosociálnej úrovni viac, rýchlejšie i intenzívnejšie pôsobiť javy a procesy na mezo- i mikroštruktúrnej úrovni, ktoré vo väčších štátoch tento dosah nemajú, alebo ho získavajú po dlhšom čase či v rozsiahlejších podobách.

K niektorým otázkam vývoja pohľadov na zaistenie medzinárodnej bezpečnosti malých štátov

Z historického pohľadu pripisovali národné štáty od čias vytvorenia vestfálskeho systému medzinárodných vzťahov prvoradý význam vytváraniu politických (vojenských a diplomatických) a ekonomických nástrojov zaistenia bezpečnosti svojho obyvateľstva a územia. Protirečivý charakter tejto oblasti činnosti štátov vyjadruje zásada známa už od antických čias: „Ak chceš mier, pripravuj sa na vojnu“ (*si vis pacem para bellum*). Vojny a prípravy na ne (najmä v podobe zbrojenia) predstavovali od vzniku moderných národných štátov ústrednú otázku ich fungovania a stali sa základom i jadrom ich suverenity.

Chápanie medzinárodnej bezpečnosti do polovice 20. storočia bolo spojené najmä s veľkou politikou (otázkami vojny a mieru), ktorú robili predovšetkým veľmocí. Bezpečnosť v medzinárodných vzťahoch pri tom považujeme za fenomén spojený s otázkou moci a bohatstva. Bezpečnosť malých štátov bola v doterajšom vývoji medzinárodných vzťahov väčšinou veľmi vratká. Až na výnimky nemali tieto štáty dostatok bohatstva ani sily na vedenie vojny, či iný spôsob zaistenia (obrany) svojej suverenity vlastnými silami a schodnejšiu cestu predstavovalo zmluvné (medzinárodnoprávne) zaistenie bezpečnosti. Uzatváranie rôznych zmlúv v bezpečnostnej (vojenskopolitickej) oblasti malo tri vážne nedostatky, ktoré súviseli s rozhodujúcim postavením veľmocí v medzinárodných vzťahoch:

- existencia tzv. tajnej diplomacie a zmlúv uzatvorených v jej rámci, ktoré relativizovali záväzky dohodnuté v iných zmluvách,

- nedodržovanie zmlúv jednotlivými zmluvnými stranami, najmä veľmocami, obrazne vyjadrené aj v okrídlenej fráze, že najtrvácnejším prvkom uzatváraných medzinárodných zmlúv bol papier, na ktorom boli podpísané,
- určitá forma straty suverenity (možnosť rozmiestnenia cudzích vojsk a vojenských základní na území malého štátu, zaviazanie sa na poskytnutie pomoci v rôznych podobách ďalším zmluvným stranám a pod.).

Vo vývoji vestfálskeho systému medzinárodných vzťahov sa vytvorili tieto základné podoby možností medzinárodnoprávneho zaistenia bezpečnosti malých štátov, ktoré má aj ďalšie – politické, sociálne a morálne - súvislosti:

1. Multilaterálna podoba založená na uzatváraní vojenských paktov spravidla na veľmocenských základoch (záujmoch). Malé štáty k nim pristupovali len zriedkavo. K vytváraniu takýchto viacstranných zmlúv dochádzalo viac až od 19. st. a výrazne sa prejavilo najmä v súvislosti s prvou a druhou svetovou vojnou, keď ku koalíciám veľmocí pristupovali aj ďalšie štáty (vrátane malých).
2. Bilaterálna podoba založená na uzatváraní spojeneckých zmlúv malých štátov s väčšími štátmi (veľmocami). Hlavnou nevýhodou tejto podoby bolo nebezpečenstvo zasahovania väčšej (silnejšej) zmluvnej strany do niektorých vnútorných záležitostí menšej strany, najčastejšie pod zámienkou upevňovania obranyschopnosti a pod.
3. Jednostranná podoba založená na vyhlásení neutrality. Hlavným problémom neutrality bolo jej porušovanie zo strany veľmocí či iných väčších štátov. Výnimku v tomto smere predstavuje Švajčiarsko, ktoré od začiatku 19. storočia (po napoleonských vojnách)

K podstatnej zmene pohľadu na zaistovanie bezpečnosti malých štátov viedli výsledky druhej svetovej vojny, najmä skúsenosti európskych štátov z nej. Nové pohľady na možné spôsoby zaistenia mieru vo svete, ktoré mali garantovať aj bezpečnosť malých štátov boli vyjadrené vo viacerých princípoch činnosti OSN, ale už v zárodku sa potlačili vytvárajúcim sa bipolárnym usporiadaním systému medzinárodných vzťahov.

K vytváraniu vojenských paktov na multilaterálnom základe, ku ktorým pristúpili aj malé štáty, došlo až po druhej svetovej vojne. Za prvý takýto pakt možno považovať NATO, ktorý bol neskôr doplnený aj paktami SEATO, CENTO, ANZUS, kde dominovali USA a v druhom bloku to bola Varšavská zmluva s dominanciou ZSSR.

Ďalšiu zásadnú zmenu v možnostiach zaistenia bezpečnosti malých štátov predstavuje súčasné obdobie vývoja medzinárodných vzťahov, ktoré sa považuje za štvrtú etapu vývoja vestfálskeho systému. Toto obdobie sa označuje aj za prechodnú etapu, podmienenú najmä tým, že vestfálsky systém medzinárodných vzťahov sa nachádza v kríze, pričom sa môže stať

aj obdobím prechodu k vytvoreniu nového typu (spôsobu) usporiadania systému medzinárodných vzťahov. Objavujú sa aj názory, ktoré už priamo hovoria o vytvorení nového usporiadania systému medzinárodných vzťahov, ktorý charakterizujú zatiaľ len všeobecne ako postvestfálsky, pričom sa opierajú o praktické pôsobenie postmodernizmu v medzinárodných vzťahoch najmä v rozvinutých štátoch sveta a teoreticky nadväzujú na viaceré post- teórie (postštrukturalizmus, postpozitivismus, postmarxizmus a i.)

Zmeny v medzinárodnej bezpečnosti malých štátov v podmienkach postmodernej spoločnosti globalizujúceho sa sveta

Analýzu zmien v súčasnej medzinárodnej bezpečnosti začneme terminologickými a predmetnými (obsahovými) otázkami spojenými s jej teóriou. Už názov tejto časti príspevku poukazuje na to, že súčasná medzinárodná bezpečnosť sa vyznačuje pri porovnaní s nedávnou minulosťou výraznými, kvalitatívnymi zmenami, ktoré vyžadujú primeranú teoretickú reflexiu.

Súčasnú medzinárodnú bezpečnosť ako súčasť medzinárodných vzťahov (najmä politických, ale aj ekonomických, právnych a ďalších) považujeme preto za potrebné objasňovať v kontexte nového chápania bezpečnosti. Nové chápanie bezpečnosti vzniklo v lone teórie MV, ale vyžaduje aj širší pohľad na túto oblasť než len na veľkú politiku (otázky vojny a mieru). Zároveň zdôrazníme aj skutočnosť, že mechanizmy moci a bohatstva v medzinárodných vzťahoch pôsobia v podmienkach postmodernej spoločnosti globalizujúceho sa sveta ináč ako v nedávnej minulosti a vplývajú nielen na procesy prebiehajúce v oblasti bezpečnosti ale aj spätne menia pôsobenie bezpečnosti na ďalšie oblasti medzinárodných vzťahov.

Pri stručnej charakteristike nového chápania bezpečnosti zvýrazníme predovšetkým jej spojenie s rozvojom subjektu (bezpečnostný aktér, najmä štát, nemôže pôsobiť v žiadnom prostredí stabilizujúco a vypočítateľne pokiaľ nemá perspektívy rozvoja). Druhým prvkom je to, že bezpečnosť okrem tradičnej vojenskej zložky má aj ďalšie dimenzie (ekonomickú, sociálnu, kultúrnu, ekologickú a i.), ktorých pôsobenie je čoraz rozsiahlejšie a intenzívnejšie.

Základnými trendmi vývoja bezpečnostnej situácie zo všeobecnosociologického hľadiska sú:

- narastanie významu a rozsahu pôsobenia nevojenských dimenzií bezpečnosti,
- klesajúce možnosti pôsobenia štátu pri zaisťovaní bezpečnosti sprevádzané privatizáciou a komercializáciou celého radu oblastí, ktoré v minulosti boli doménou štátu, jeho monopolom,

- narastanie počtu a rozmanitosti bezpečnostných aktérov (subjektov) v dnešnom svete (štáty, spoločnosti), ako aj protirečivosti ich pôsobenia.

Praktickú, ale aj terminologickú zložitost' predstavuje i fakt, že pojem medzinárodná bezpečnosť sa prelína s ďalšími pojmami vyjadrujúcimi rôzne stránky a prvky bezpečnosti, pričom rozdiely a vzťahy medzi nimi nie sú však dostatočne rozpracované. Snáď najmenej problémov je vo vzťahu národnej a medzinárodnej bezpečnosti. Problematický je najmä pojem globálna bezpečnosť, ktorý nie je spojený len s globalizáciou ale vyjadruje aj širšie procesy, spojené s otázkou tzv. globálnych problémov. V inom pohľade však nie je zaužívaný pojem svetová bezpečnosť v tom zmysle ako pojmy svetová politika či svetová ekonomika.

Ďalší okruh problémov predstavuje systémová charakteristika bezpečnosti zo sociologického hľadiska, najmä z pohľadu jej riadenia (zaist'ovania). Ide predovšetkým o jej nedeliteľnosť a asymetriu, ktoré sú v jej sociálnom systéme úzko spojené. V súčasnej literatúre sa však tieto prvky chápu ešte spravidla stále oddelene, bez vzájomného prepojenia. Predovšetkým vo vzťahu k malým štátom sa toto spojenie prejavuje veľmi výrazne.

Reflexia meniacej sa pozície malých štátov v medzinárodných vzťahoch súvisiaca aj so zaistením ich bezpečnosti nemá dosiaľ primerané teoretické vyjadrenie a preto nie je ani v praktickej zahraničnej politike zohľadňovaná. Ako príklad možno uviesť názory, ktoré objasňujú neutralitu ako najdrahšiu cestu zaistenia národnej bezpečnosti, lebo sa vidí len cestou zaistenia vojenskej bezpečnosti založenej na sile zbraní, prípadne podriadení sa väčšej sile. Tento pohľad prevažoval aj vo vládnej kampani na Slovensku pred vstupom do NATO. Ďalší príklad môže predstavovať rozdielny spôsob prístupu k analýze bezpečnostného pôsobenia NATO a EÚ.

Z hľadiska chápania malých štátov uvedieme, že tento pojem má relatívny charakter, ale v teórii medzinárodných vzťahov i vo svetovej politike je výrazne prítomný, avšak predovšetkým explicitne, lebo za rozhodujúce subjekty pri doterajšom riešení problémov sa považujú veľmoci. Základom vymedzenia malých štátov sú predovšetkým kvantitatívne kritériá spravidla v troch oblastiach:

- počet obyvateľov,
- veľkosť územia (rozloha) štátu,
- veľkosť HDP, ktorá je niekedy doplnená aj ďalšími súhrnnými hospodárskymi ukazovateľmi.

Na základe týchto ukazovateľov, ktorých hodnota (veľkosť) je u autorov zaoberajúcich sa vymedzením malých štátov rozdielna (napr. O. Krejčí uvádza počet

obyvateľov pod 15 miliónov, rozlohu menšia ako 150 000 km², podiel na hrubom svetovom produkte menší než 1 %), možno zaradiť väčšinu štátov sveta medzi malé štáty. Z počtu necelých 200 štátov v súčasnom svete sa dá až 150 považovať za malé štáty.

Pri vymedzení malých štátov sa uplatňujú aj kvalitatívne kritériá zakladajúce sa najmä na rôznych interpretáciách bohatstva a moci (potenciáli) a vplyve, ktorými štáty na tomto základe disponujú. V tejto súvislosti možno poukázať na príklady Švajčiarska a Izraela, ktoré majú v regionálnom pohľade výraznejší vplyv ako viaceré väčšie štáty aj vo svojej bezpečnostnej politike majú viaceré špecifické prvky.

Na základe kvalitatívneho vymedzenia malých štátov sa vytvára aj možnosť skúmania vytvárania siete vzťahov medzi nimi. Tento pohľad súvisí s tým, že pri usporiadaní súčasného systému medzinárodných vzťahov sa okrem tradičného hierarchizovaného spôsobu prejavuje aj sieťový spôsob, zakladajúci sa najmä na rastúcom počte aktérov medzinárodných vzťahov, medzi ktorými pôsobí čoraz väčšie množstvo aktérov neštátneho charakteru vystupujúcich netradične, novými spôsobmi a postupmi mimo rámca predchádzajúceho usporiadania systému medzinárodných vzťahov. V podmienkach vytvárania sieťového spôsobu usporiadania medzinárodných vzťahov sa objavujú aj nové možnosti pôsobenia malých štátov, vrátane zaisťovania ich bezpečnosti, najmä v kontexte narastajúceho významu a rozsahu nevojenskej bezpečnosti.

Pri samotnom skúmaní problému medzinárodnej bezpečnosti malých štátov

budeme pracovať s dvomi východiskovými hypotézami:

1. Medzinárodnobezpečnostná pozícia malého štátu je prioritne podmienená regiónom, kde sa nachádza.
2. V malom štáte sa procesy so zahraničnopolitickým dosahom (aj v bezpečnostnej oblasti) odohrávajú len ako ohlas medzinárodnej situácie.

Verifikácia týchto hypotéz si bude vyžadovať použitie viacerých vedeckých metód a získanie pomerne rozsiahleho súboru údajov a poznatkov. V tomto zmysle možno vyjsť z dvoch okruhov problémov.

Ak chceme sociologicky uvažovať o role malého štátu vyjdeme zo skutočnosti, že normy medzinárodného práva nerozlišujú medzi malými a ostatnými štátmi. Morálne a sociálne však medzinárodné spoločenstvo kladie spravidla väčšie nároky (očakávaní) na

veľmoci. Príkladom je, čo sa dnes vo svete očakáva od USA alebo EÚ. Medzinárodné spoločenstvo vyjadrenia očakávania aj od malých štátov, ale tie sú spravidla vágnejšie ako očakávania od veľmocí a často sú spojené s geografickou polohou štátu a s jeho regionálnym pôsobením..

Z hľadiska medzinárodnej bezpečnosti a pôsobenia malých štátov pri jej zaistovaní sú ich možnosti ohrozené a opäť nie sú medzinárodným spoločenstvom precizované či klasifikované. Situácia sa však mení, ak sú malé štáty ohrozované väčším štátom či veľmocou. Varianty hodnotenia a riešenia takýchto situácií v súčasných podmienkach medzinárodnej bezpečnosti však opäť čakajú len na svoje rozpracovanie.

Relatívne najrozpracovanejšiu oblasť medzinárodnej bezpečnosti aj vo vzťahu k malým štátom v súčasnosti predstavuje analýza vojenských bezpečnostných hrozieb, ktoré majú dnes spravidla už len regionálny charakter. Aktuálny i retrospektívny pohľad na ne poskytujú napr. ročenky SIPRI.

Na stav medzinárodnej bezpečnosť výraznejšie negatívne ako vojenské pôsobia nevojenské bezpečnostné hrozby, ktoré majú vonkajšie i vnútorné príčiny i podoby. Táto problematika vyvoláva zvýšený záujem publicistov i vedcov, ale jej ucelené a systematické spracovanie je opäť zatiaľ len v štádiu rozpracovania. Iba na ilustráciu poukážeme na pozornosť venovanú rôznym formám organizovanej zločinnosti - nelegálnej migrácii, pašovaniu drog a iných komodít a environmentálnych hrozieb, ktoré majú globálnu podobu. V oblasti rozvojového sveta sa zvyrazňujú aj problémy sociálno-ekonomického a demografického charakteru a zlého vládnutia. Veľmi chýlostivú záležitosť pre viacero malých štátov znamenajú problémy s národnostnými a náboženskými menšinami, ktoré sú opäť najvypuklejšie v rozvojových štátoch.

Príspevok bol spracovaný v rámci plnenia projektu VEGA Pozícia a rola malých štátov v súčasných medzinárodných vzťahoch (sociologické a politologické aspekty). Z hľadiska výskumu je nevyhnutná terminologická precizácia problematiky ako aj používaných metód nielen vo všeobecnosti, ako sme o nej už hovorili, ale aj konkrétne vo vzťahu k Slovensku.

Slovensko je malý štát a jeho zahranično a bezpečnostnopolitické aktivity to nemôžu prekonať, hocijako nás politici a politické strany presviedčajú o opaku. Možná je však určitá samostatnosť zahraničnej a bezpečnostnej politiky, resp. niektorých jej oblastí, ktorá bude vychádzať práve z roho, že Slovensko je malým štátom. V tomto zmysle je potrebné prekonať stav, keď sa za hlavný cieľ i prostriedok slovenskej zahraničnej i bezpečnostnej politiky aj v teórii považovali prijatie do EÚ a NATO. Tento cieľ sa dosiahol a súčasná medzinárodná bezpečnostná situácia vytvára priestor pre rozpracovanie špecifiky pôsobenia malého štátu v medzinárodnej bezpečnosti v relatívne pokojnom regióne sveta. Vidíme ho najmä v dvoch oblastiach:

- pôsobenie nevojenských bezpečnostných hrozieb
- sociálne-ekonomické, kultúrne aspekty zaistovania medzinárodnej bezpečnosti malého štátu.

Zároveň považujeme za dôležité viac teoreticky pracovať s pozitívnym príkladom osamostatnenia SR. Vznik samostatnej SR sa nestal bezpečnostným problémom z hľadiska ani medzinárodnej ani národnej bezpečnosti. Pri tom je však potrebné zdôrazniť, že osamostatnenie Slovenska nevedlo k zmenám štátnych hraníc a SR existovala už viac ako 30 rokov ako štát v rámci federácie. Potenciál Slovenska (i ČR) sa v porovnaní s potenciálom česko-slovenskej federácie znížil, ale jeho pôsobenie v medzinárodných vzťahoch, vrátane ich bezpečnostnej dimenzie nebolo spojené so žiadnymi komplikáciami. Jedna z otázok môže spočívať aj v tom, ako využiť tento pozitívny moment pri ďalšom pôsobení SR v oblasti medzinárodnej bezpečnosti?

Záverom

Používanie ozbrojeného násillia sa stáva čím ďalej tým menej účinné a medzinárodnú bezpečnosť malých štátov nie je možné dosahovať na začiatku 21. storočia ani v Európe, ani nikde mimo nej touto cestou. Rozvoj malých štátov, nie síce v nových formách bohatstva a moci, ale v rozvíjaní toho, čo sa chápe ako malá politika môže aj v medzinárodných vzťahoch v podmienkach postmodernej spoločnosti globalizujúceho sa sveta pôsobiť ako stabilizujúci faktor. Toto pôsobenie nemôže byť tak prepojené s mocou a bohatstvom ako u veľmocí a môže reagovať pružnejšie a jemnejšie na nové prvky medzinárodnej bezpečnosti spojené najmä s narastaním rozsahu a významu nevojenskej bezpečnosti.

Zoznam použitej literatúry

Hofreiter, L.: *Bezpečnosť, bezpečnostné riziká a ohrozenia*. Žilina, EDIS 2004

Krejčí, O. *Mezinárodní politika*, Praha, Ekopress 2001

Kuznecov, V. N.: *Sociologija bezopasnosti: učebnik*. Moskva, Kniga i biznes 2003

Lairson, Th. D. – Skidmore, D.: *International Political Economy: The Struggle for Power and Wealth*. London, Wadsworth Publishing 2002

Murdza, K.: *Bezpečnosť a bezpečnostná orientácia v globálnej rizikovej spoločnosti*. Bratislava: Akadémia policajného zboru 2005

Pawera, R.: *Manažment európskej bezpečnosti*. Bratislava, Eurounion 2004

Rusiňák, P.: *Je Portugalsko malý štát?* In: *Almanach 2005*, Bratislava, Ekonóm 2005, s. 163 – 169

Shaw, M.: *Theory of the Global State: Globality as an Unfinished Revolution*. Cambridge, University Press 2000

Škvrnda, F.: *Malé štáty ako špecifickí aktéri súčasných medzinárodných vzťahov*. In: Almanach, FMV EU v Bratislave 2004

Škvrnda, F.: *Sociologická charakteristika medzinárodnej bezpečnosti*. In: Sociológia 2003, č. 5.

Viotti, P. R. and Kauppi, M. V.: *International Relations and World Politics: Security, Economy, Identity*. New York, Pearson Education, 2000, 2nd ed;

Service investment

There are several reasons for why investments to services sector are more popular. Firstly, services make up the biggest part of gross domestic product. In developed countries its share rose to nearly 72% of GDP (while in developing countries only 52%). In addition, the most services are not tradable – they must be produced in areas where they are consumed. The most suitable way of such investments is foreign direct investments. In the past, the investment to sectors like banking, insuring, transporting (these investments followed its big clients) were widespread in such a way. The strategy of following is still very important but it is complemented by other strategies recently as the firms are seeking its own clients abroad and extending their portfolio of activities.

There are many decisive factors in the process of service investment location. In non-tradable service sector, the economic growth is the most important factor. In tradable service sector others factors as access to accurate information and communication technologies, appropriate institutional framework, efficient and qualified labour force accessibility with low wage level are crucial.

Foreign direct investment brings in, like other kind of investment, needed financial resources to the host economic. It helps to keep low interests, what have a positive effect on the local enterprises. Another significant effect for the host economic is creating positive conditions for consumers and other companies. They can use better services for increasing its competitive strength and can in certain circumstances use “spillover effect”. Consumers can use hard competition to keep low price level.

On the other hand, many of these investments contain a risk of possibility to profit repatriation. Such a process could influence balance of payment stability in future. Other negative effects of these investments can consist of crowding out effect, where foreign enterprises crowd out domestic firm from markets. In some sectors, for example in banking

entry of a strong foreign investor can cause deterioration in quality of loan portfolios in domestic banks. The general impact depends on aggregate adaptability of particular companies and sectors. The rate of foreign investment acceptability then in principle depends on the beginning economic level of the host country and the whole structure of markets or regulation framework.

Service decisive factors:

For further analysis of service FDI flow it is needed to identify the most important determinants of investment flow. As the world situation is changing rapidly, for all countries is urgent to catch up the most recent trends and form its own economic policy to receive benefits and minimize costs. What are the key factors for expansion of service FDI in these years? By UNCTAD³⁵⁰ it is:

- The rise in the share of services in economic activity
- The externalization of services to independent producers
- The growing service intensity of the production of goods
- The deregulation of service markets and the liberalization of FDI policies
- Greater competitive pressure in home countries, which push firms to seek new markets abroad

Investors often follow some *investment strategy*. Most of foreign direct investment is *market seeking*. As many of services are not tradable and need face to face contact between provider and customer. Firms base their own affiliates and operate in similar structure as in their home country. But with wider tradability of some services in last years³⁵¹ many investors relocate production of some services (or their components) to countries with *specific comparative advantage*. This process is well known in manufacturing sector.

The existence of foreign affiliates gives opportunity to new kind of foreign trade. (i) Intra-firm trade between parent company and their affiliate and (ii) inter-firm trade between foreign affiliates. Both intra-firm trade and inter-firm trade then create new international production network.

³⁵⁰ UNCTAD: WIR 2004, p. 115

³⁵¹ It is most significant when internet connection was widely available

Benefits of strategic service foreign direct investment can be well defined on the **technology transfer** example. Technology transfer could be described in its material (factory buildings construction, machinery and tool equipment etc.) and nonmaterial (knowledge, information, organization, management, marketing etc.) size. The nonmaterial size of the technology is expressed in the knowledge level. Such level of knowledge then determines wage level of employees. This fact is very important according to comparison with FDI to manufacturing sector.

Service investment mostly generates less job opportunities than manufacturing investment, but as they are on a higher level (in technological and knowledge meaning) they can bring higher and more durable effect for the host economic or region. As manufacturing investment is determined by existence of basic infrastructure, the service investments need its special conditions. Firstly, it is about the education system quality of host economic on each particular level, labour market structure and mobility of labour force or relationship between foreign branches and local supplier and customers. But however is this model reputable, there are only few studies in this field.

The influence of foreign direct investment on export is (according to non tradable of most services) foremost indirect. But this influence is very clear, especially in increasing competition ability and company efficiency. Except traditional sectors like banking, insuring or telecommunication it is worth to mention especially the hotel sector. This sector has a key importance in the process of tourism promotion. Tourism is very important source of income and has a positive influence on Balance of Payment.

It is important to know that positive expectancy needs not to be filled, when investment conditions in a host country are not sufficiently favourable. Investors mention three kinds of risk, which can complicate their investment:

- Systematic risk

which mean that absence of appropriate regulation can lead to economic instability in a host country and to possible danger of investment loss.

- Structural risk

which mean that institution and instruments need to manage are quite weak and there is the risk of turning state owned monopolies into a private ones.

- Random risk

Which mean that FDI in socially or culturally sensitive areas cause unexpected problems and potentially negative behaviour of inhabitants.

Table 1: Largest CEE recipients of services FDI projects, 2002-2003

Country	Number of projects			Share (Per cent)
	Total	Greenfield FDI ^a	Cross-border M&As	
Russian Federation	126	81	45	15
Hungary	121	72	49	14
Poland	116	37	79	14
Czech Republic	95	31	64	11
Romania	77	57	20	9
Bulgaria	53	31	22	6
Slovakia	43	18	25	5
Serbia and Montenegro	31	21	10	4
Total	852	439	413	100

Source: UNCTAD

Definition of strategic services:

It is quite difficult to exactly define what the services are and not. Services are usually considered as intangible, invisible, perishable and requiring simultaneous production and consumption³⁵². But some services have do not fulfil all these attributes. Some of them are tangible (adviser's report), visible (theatre) and storable (voice – mail). Many services need goods as its necessary component (for example travel service – need planes and other equipment). These and other complications cause that no commonly accepted definition exist.

Practically, the most used is pragmatic approach by simply listing of activities and considering of degree of service including. But as the production is more complex frontiers

³⁵² UNCTAD: WIR 2004, p.145

between particular sectors are not so clear. Often, the residual approach is used – all activities which are not classified in primary and secondary sector are classified as services.

For economic analysis purpose it is possible to use many different classifications. One definition group them to consumer (final) or producer (intermediate) services. Other classifies them to into distribution services (transport, storage), producer services (banking, finance, insurance), social services (education, health, governmental services) and personal services (domestic shops, restaurant, entertainment)³⁵³.

Services can also be classified according to their factor and knowledge intensity:

- capital intensive (electricity, telecommunication, transport)
- human – capital intensive (call centres)
- knowledge intensive (insurance professional business services)

For purpose of international comparison is frequently used the United Nations International Standard Industrial Classification (ISIC)³⁵⁴. For greater level of disaggregation is it possible to use United Nation's the Central Product Classification which focus on product instead activities and identify more than 600 products. It uses also to describe service components in the balance of payments as recommended in IMF's Balance of Payment Manual³⁵⁵

Many firms under competition pressure have to consider its advantages and core competitiveness areas. Therefore they try to concentrate specific business in one centre internally (typical example is call centre for one big region) or to outsource some of their activities to other firms, which are specialized in this business.

This process has several stages. In first period firms concentrate their business to bigger centres (accounting, call centres, back office, customer support). Many of these centres have its base abroad. This is the first channel for foreign direct investment. Later, to cut costs, many firms decide to outsource these activities to other firms. They can do it internally in a

³⁵³ Browning and Singelman 1975

³⁵⁴ United Nation Statistic division 2002, revision 3.1. This classification is used for the classification of GDP data under the United Nation System of National Account (SNA), which is followed by most national accounting system

³⁵⁵ IMF: Balance of Payment Manual (1993)

home country or to find some countries with lower wages and high skilled labour force. This process is called offshoring.

Table 2: Offshoring and outsourcing

Location of production	Internalized production	Externalized (outsourcing) production
Home country	Production kept in-house at home	Production outsourced to third – party service provider at home
Foreign country (offshoring)	Production by foreign affiliate Intra-firm (captive) ^a offshoring	Production outsourced to third – party service provider abroad ^b

Source: UNCTAD: WIR 2004

^a For example: DHL’s IT centre in Prague

^b For example: Bank of America’s outsourcing of software development to Infosys in India

It is quite hard to estimate how big will be global market for offshoring and how big will be foreign direct investment inward through this channel. In 2001 total value for export service was 32 billion (of which Ireland received approximately 25%). Most of offshoring investment flow between developed countries with dominant position of firms from United States (about two thirds) and Europe. As most of the firm is satisfied with their investment, they plan further expansion in a few years. In spite of fact that offshoring investment flow into developed countries investors are able to save up to 40% cost of these service. So economists estimate that US firms will create 3,5 mil jobs abroad till 2015 and finance sector itself will create another 2 millions jobs in the next few years.

Specific Impact of Service Investment on Economic

Like manufacturing foreign direct investment so as service FDI bring into a host economy some advantages and some disadvantages. It is a task for an economic policy to recognize them and counterbalancing them.

Particular investment can creates an unexpected opportunities for local enterprises, governments and customers. As mentioned above initial foreign direct investment influences Financial Account of Balance of Payment. If the investment has form of merger & acquisition, the recipient of this investment (it could be government in a process of privatization as well as private company) can use additional financial resources for its own purpose.

Local enterprises can benefit form wider variety of services, which they can use for low costs, better quality or like a supply for its own services to customer. Incoming of foreign investor increase the pressure of competition and keeps prices low. Another channel how to get (none directly economic profit) is the spillovers effect of knowledge.

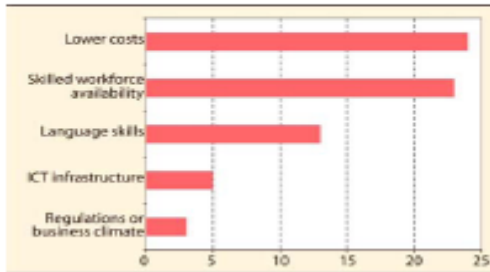
On the other hand, the financial strength of foreign investors (together with other abilities) enable them to invest to capital intensive service sectors, like telecommunications and transportation, where the competition conditions are quite weak. And if appropriate government policy is absent, this can lead to high prices and inequitable distribution of services. Another question connected with competition is possible crowding out of domestic firms³⁵⁶.

But hard competition could be for local enterprises beneficial too. It can spur home service providers to improve their quality and portfolio of offered services, what increase their efficiency and they can upgrade themselves to foreign investor level. Competitive impact depends on initial condition in service sector and ability of local firms to implement new skills. Effective regulatory framework is necessary for keeping the chances open and equal.

³⁵⁶ There is well known case from banking sector, where foreign investor crowding out domestic banks from lucrative segments of market and their loan portfolio deteriorate.

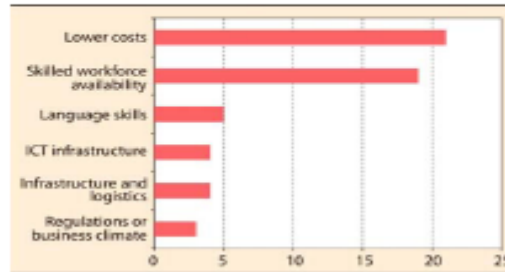
Figure 1: Most decisive factor for service FDI projects

Figure IV.1. Low costs lead the location determinants of call centre-FDI projects in developing countries and economies in transition, 2002-2003
(Number of companies citing factor)



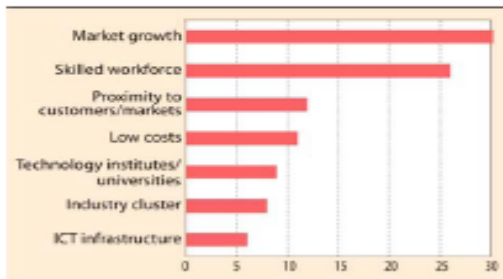
Source: UNCTAD, based on information from LOCOmonitor.

Figure IV.2. Low costs lead the location determinants of FDI projects in shared service centres in developing countries and economies in transition, 2002-2003
(Number of companies citing factor)



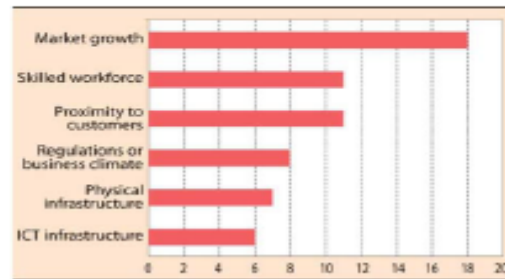
Source: UNCTAD, based on information from LOCOmonitor.

Figure IV.3. Market growth leads the location determinants of IT services FDI projects in developing countries and economies in transition, 2002-2003
(Number of companies citing factor)



Source: UNCTAD, based on information from LOCOmonitor.

Figure IV.4. Market growth leads the location determinants of regional headquarters FDI projects in developing countries and economies in transition, 2002-2003
(Number of companies citing factor)



Source: UNCTAD, based on information from LOCOmonitor.

Service foreign direct investment can offer a lot of opportunities for countries, which want active work with this kind of investment. Benefits include increased export earnings, job creations, higher wages and upgrading of skills. But barriers to entry for investors are quite high as service investment demands some special conditions. That is why only countries with appropriate mix of cost, skills and infrastructure will be successful in attracting service providers. Therefore are developed countries the most successful and countries like Ireland and Great Britain are record recipients. But example of India, on the other hand shows that even developing countries have its chance as well.

There are other advantages connected with service investment. Jobs created in this sector are in average better paid than in manufacturing. And wage increasing is even more rapid and it creates good opportunity for creating white collar jobs. As the time for implementing service investment is quite short, attracting offshoring service can offer fast – track job creation for successful host countries.

Another advantage lies in area of skills and knowledge because of spillover effect. The positive spillovers mostly mean raising skills and competitiveness of home labour force and improving ICT³⁵⁷ infrastructure. These positive effects are easy transferable to other sector of economy. Negative spillovers like pollutions or overexploiting of natural resources are rare.

There is a question: what is the impact of offshoring services to home countries. As mentioned above, offshored services can create significant sum of jobs in a host country. Does it mean that home country face loss the same amount of jobs? Will the governments of developed countries make obstacles to this process?

First, it is important to know, what the economic meaning of offshoring is. Offshoring means the shift in comparative advantage among the countries. It is not zero sum game in which both countries can receive some benefits. Firms from home country can through offshoring improve its competitiveness with positive effect on home country. It also allows home country to change its economic structure towards more productive and higher value activities. Firms can then concentrate on creating new kind of jobs in area of their comparative advantage (it is suppose that on higher level of wages). Later the firms can profit from increasing import of host countries because of economic development. But there are of course short – time problems in changing jobs in a home country and each government can help by its active employment policy.

To sum up, more and more countries are seeking actively to attract FDI in services through IPAs³⁵⁸ (see table). As we can see IPAs target both on foreign-exchange generating services (as computer, tourism, hotels) and on service function of manufacturing firms (i.e. call centres, shared service centres, regional headquarter centres). Countries are also setting up special zones focused on FDI in IT services offering special conditions and infrastructure.

³⁵⁷ Information and communication technology

³⁵⁸ IPA - Investment Promotion Agency

Table 3: Service industries targeted by IPAs, 2004**Table V.1. Service industries targeted by IPAs, 2004**
(Per cent; number of responses)

Service industry	All countries	Developed countries	CEE	Developing countries	Africa	Latin America	Asia-Pacific
Computer and related services	72	100	80	65	58	62	82
Hotels and restaurants	57	13	50	67	63	77	64
Tourism	57	25	30	70	79	77	45
Transport	39	25	40	42	42	23	64
Energy	34	25	20	40	58	23	27
Health and social services	30	25	-	37	47	15	45
Other business services	28	38	60	19	11	15	36
Banking	26	25	20	28	42	8	27
Construction	26	-	10	35	42	31	27
Education	26	25	10	30	42	8	36
Real estate	20	13	30	19	26	15	9
Water	18	-	10	23	32	15	18
Wholesale trade	16	13	20	16	16	-	36
Insurance	15	13	-	19	26	8	18
Retail trade	13	-	10	16	16	8	27
Others	30	25	20	33	26	38	36
No. of responses	61	8	10	43	19	13	11

Table 4: Service functions targeted by IPAs, 2004**Table V.2. Services functions targeted by IPAs, 2004**
(Percentage; number of responses)

Service function	All countries	Developed countries	CEE	Developing countries	Africa	Latin America	Asia-Pacific
IT services	75	100	80	70	63	77	73
Call centers	61	75	70	56	53	62	55
Shared services centers	43	63	60	35	26	38	45
Regional headquarters	38	63	50	30	21	38	36
R&D	33	75	60	19	26	8	18
Offshore banking	15	-	-	21	26	23	9
Others	21	25	30	19	26	8	18
No. of responses	61	8	8	43	19	13	11

Source: UNCTAD survey of IPAs conducted January-April 2004.

Another enhance for foreign direct investment in services is privatization process in both developed and mainly in developing countries (including CEEs). Liberalization process offer many new opportunities in sectors, which former were under state monopoly. But there still exist some restrains especially in social sensitive and national security important sectors.

Services investment need, similar to manufacturing investment, some kind of regulation and protection. In last decade many international investment agreements (IIA) were signed and formed stable, predictable and transparent international framework for investment.

List of literature:

Štěpánek, M. (2005). Foreign direct investment – focus on the Czech Republic, *disertation*, VŠB- TU Ostrava

INSTITUTE A EKONOMICKÁ VÝKONNOST V EMPIRICKÝCH STUDIÍCH

1. Úvod

Ekonomická věda hlavního proudu nám nabízí pro zkoumání rozdílné ekonomické výkonnosti zemí čtyři základní výrobní faktory – půdu, práci, kapitál a technologický pokrok. Tradiční neoklasická ekonomie zasazovala své teorie do daného institucionálního prostředí a jejich postavením a vlivem na ekonomické dění se nezabývala. Během druhé poloviny 20. století se však v pracích významných ekonomů stále častěji objevují myšlenky, že ekonomické rozdíly mezi zeměmi nejsou způsobeny pouze rozdílnou vybaveností klasickými činiteli. Řada ekonomů poukazuje na to, že navzdory teoriím o konvergenci se životní úroveň chudých zemí zdaleka nepřibližuje ani v dlouhém časovém horizontu vyspělým ekonomikám. Hlavní příčinu této mezery mezi bohatstvím zemí vidí v nedostatečném institucionálním systému, který zemi jinak dostatečně zásobenou základními výrobními faktory brzdí v jejím rozvoji.

1.1 Teoretická východiska

Při zkoumání vlivu institucionálního rámce na výkonnost ekonomiky můžeme vyjít z teoretických základů **školy veřejné volby** a **institucionální ekonomie**. Oba směry ekonomického myšlení mají jeden společný rys. Ekonomickou výkonnost a celkovou prosperitu společnosti zasazují do širšího společenského rámce, kde nejsou jedinými zkoumanými proměnnými dostupné zdroje půdy, kapitálu a pracovní síly, doplněné o úroveň technologického pokroku. Oba směry se snaží do svých analýz zahrnout i další, politické či institucionální faktory, jelikož vycházejí z toho, že nelze oddělit ekonomické jevy od politických vlivů.

Přínos **školy veřejné volby** ekonomické teorii se týká několika oblastí, v nichž se hovoří o vztazích mezi voliči, politiky a státem, definují se formální i neformální pravidla volebního systému, zkoumá se fungování institucí, úloha byrokracie, vliv zájmových skupin a lobby na politická rozhodování a jejich dopad na ekonomiku apod. Zvláštní součástí školy veřejné volby je **konstituční ekonomie**, která klade důraz na legislativní rámec nutný pro optimální volební systém i fungování ekonomiky.

Teoretické zázemí při zkoumání vlivu institucí na ekonomiku poskytuje také **institucionální ekonomie** a **nová institucionální ekonomie**. Nová institucionální ekonomie sice v určitém ohledu navazuje na starší institucionální ekonomii, avšak v mnohém si jde vlastní cestou. Zatímco institucionální ekonomie spíše odmítá neoklasickou ekonomii a její představu racionálně uvažujícího a jednajícího „člověka ekonomického“, nová institucionální ekonomie usiluje o doplnění či modifikaci standardního neoklasického přístupu. Podle **D. C. Northa** nelze některé jevy a rozdíly v hospodářské úrovni vysvětlit pouze prostředky neoklasické analýzy, protože ta se podle Northa zabývá tím, jak trhy fungují, nikoli tím, jak se vyvíjejí. Institute definuje D. C. North jako „lidmi vytvořená omezení, která vnášejí strukturu do lidského jednání“³⁵⁹. Mohou být **formální**, tzn. že mají oporu v zákonné úpravě dané země –

³⁵⁹ NORTH, D. C. Vývoj ekonomické výkonnosti v čase. *Politická ekonomie* 1994/4, str. 441, 442.

legislativní systém (především úprava vlastnických vztahů), politické, ekonomické a společenské organizace, které silně ovlivňují ekonomické prostředí. Formální instituce mají svou danou strukturu a řád. Naproti tomu popsat strukturu **neformálních** institucí je obtížné. Jedná se o normy chování, ustálené zvyky, tradice a vše, co můžeme nazvat kulturou společnosti, která stejně jako formální instituce výrazně ovlivňuje jednání firem i dalších ekonomických a politických subjektů.

Významným přínosem nové institucionální ekonomie je **teorie vlastnických práv**, „která umožňuje nový pohled na ekonomickou směnu: v každé tržní transakci jsou směňovány dva svazky vlastnických práv, jež mají přirozeně vztah k fyzickým či užitným vlastnostem směňovaného statku či služby (resp. peněz jako univerzální směnné hodnoty). Čili směňována jsou vlastně spíše vlastnická práva ke statkům než statky samy“³⁶⁰. Klíčovým pojmem nové institucionální ekonomie se staly transakční náklady, jejichž pomocí vysvětlil R. H. Coase existenci firmy i příčiny externalit.

Transakčními náklady a vlastnickými právy se pak dále zabývá **Douglass C. North**, který zdůrazňuje omezenou platnost premisy nulových transakčních nákladů (nutnou podmínku Coaseova teorému): „Pouze v podmínkách nulových nákladů smlouvání dosáhnou účastníci řešení, které maximalizuje agregátní důchod bez ohledu na institucionální uspořádání.“³⁶¹ Tyto nulové transakční náklady se však v reálném světě takřka nevyskytují, většinou je vyjednávání o vlastnických právech nákladné a zde pak hraje nezastupitelnou roli institucionální rámec společnosti. Problémem je, že instituce včetně formálních pravidel nejsou vždy dokonalé a společensky efektivní. Často totiž při jejich zrodu stál silný zájem subjektu, který měl velkou moc ovlivnit konečný výsledek ve svůj prospěch. Také ekonomické trhy, jejichž institucionální rámec (ekonomické zákony a předpisy, neformální pravidla chování pro podnikatelskou sféru) není vždy dostatečně vyhovující, nejsou vždy efektivní a vyznačují se vysokými transakčními náklady.

Dalším významným směrem, kterému se Douglass C. North věnuje, je výzkum vývoje společnosti a její ekonomické výkonnosti v čase. Ústředním pojmem jeho zkoumání je závislost prosperity konkrétních zemí na jejich minulém vývoji (tzv. **path dependence**). V úvodu svého stěžejního díla *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (Instituce, institucionální změny a ekonomická výkonnost, 1990) říká: „Na historii záleží. A to nejen proto, že se z ní můžeme poučit, ale také proto, že současnost a budoucnost jsou s minulostí spojeny kontinuálním vývojem společenských institucí. Naše současná i budoucí volba je formována minulostí. Integrace institucí do ekonomické teorie a ekonomické historie je nezbytným krokem ke zdokonalení této teorie i historie.“³⁶² Zdá se, že pro dlouhodobý ekonomický růst je nezbytné, aby byl ekonomický i politický systém schopen přizpůsobit se změnám. K tomu je zapotřebí, aby byly vytvořeny pružné institucionální struktury, které mohou přežít šoky a změny, jež jsou součástí úspěšné evoluce. Tento proces však není krátkodobou záležitostí, institucionální systémy se vyvíjejí po dlouhá období a navazují na předešlé zkušenosti a kulturu dané společnosti.

Institucionalisté a představitelé školy veřejné volby nejsou jedinými ekonomy, kteří poukazují na vzájemné působení politického prostředí a ekonomiky. Například Milton Friedman si ve své knize *Kapitalismus a svoboda* na jedné straně všímá, jak mnoho lidí je přesvědčeno, že ekonomika a politika jsou oddělené a do značné míry nepropojené oblasti. Svoboda jednotlivce se jeví jako politický problém a materiální blahobyt jako problém ekonomický. Friedman však odpovídá: „Ekonomické uspořádání hraje při podpoře svobodné společnosti dvojí úlohu: na jedné straně tvoří sama svoboda ekonomického uspořádání součást široce chápané svobody, takže ekonomická svoboda je cíl sám o sobě; na straně druhé je

³⁶⁰ MLČOCH, L. Institucionální ekonomie, str. 19.

³⁶¹ NORTH, D. C. Vývoj ekonomické výkonnosti v čase. In Politická ekonomie, 1994/4, str. 442.

³⁶² NORTH, D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance, str. vii.

ekonomická svoboda nepostradatelným prostředkem k dosažení svobody politické.“³⁶³ Dále bych se zmínila například o švédském ekonomovi **Gunaru Myrdalovi** (1898–1987), který se zabýval rozvojovými zeměmi a snažil se spojit ekonomii se sociální a demografickou problematikou. Společně s **F. A. Hayekem** získal v roce 1974 Nobelovu cenu mimo jiné za analýzu vzájemné závislosti ekonomických, společenských a insitucionálních jevů.

Rozdílnou úroveň v ekonomické výkonnosti mezi zeměmi se snaží vysvětlit řada empirických studií, které do svých analýz zahrnují institucionální faktory. Tato práce má za cíl představit některé z těchto výzkumů a zamyslet se nad jejich závěry i možnými riziky.

2. Empirický výzkum ekonomické výkonnosti

Význam institucionálního zázemí se stává předmětem ekonomických analýz a empirických výzkumů mimo jiné v souvislosti s historicky významnými změnami v Evropě 90. let, které znamenaly rozpad centrálně řízených hospodářství. Do popředí zájmu ekonomů se v poslední třetině 20. století dostává také problematika konvergence rozvojových zemí a vyčerpatelnosti zdrojů.

2.1 Výzkumy vycházející z moderních teorií růstu a jejich limity

Tradičně se výzkumem ekonomické výkonnosti zabývali ekonomové vycházející z neoklasických teorií růstu. Na rozdíl od prvních růstových teorií se v **nových teoriích růstu** podařilo jejich autorům Robertu Lucasovi a Paulu Romerovi zahrnout technologický pokrok mezi endogenní veličiny. Zajímavým faktorem těchto teorií je také skutečnost, že – je-li pod pojmem kapitál chápán nejenom kapitál fyzický, ale i lidský – výnosy z kapitálu neklesají. Nové teorie růstu tedy zdůrazňují myšlenku, že hospodářský růst je úzce spjat mimo jiné s úrovní vzdělání, a v některých pokročilejších, matematicky náročných modelech explicitně zahrnují také vědu a výzkum. Mezi základní vlastnosti všech modelů patří to, že vždy zjednodušují skutečnost a vycházejí z určitých předpokladů a omezení. Přesto je jejich kvalita posuzována podle toho, do jaké míry jsou tyto modely schopné vysvětlit reálné jevy. Proto i teorie zabývající se ekonomickou výkonností jsou konfrontovány s výzkumy, které se týkají rozdílnou ekonomickou úrovní různých ekonomik a především schopnosti jejich konvergence.

M. Čihák uvádí ve své *Teorie růstové politiky* některé významné studie hospodářského růstu, z nichž lze vyzorovat, zda lze standardními faktory zdůvodnit rozdílnou ekonomickou úroveň některých zemí a schopnost jejího vyrovnání.³⁶⁴ **Baumol** zkoumal hospodářský růst 16 průmyslových zemí v letech 1870–1979 a došel k závěru, že všechny počáteční rozdíly byly vyrovnány. Nedostatkem však byly nepřesné údaje a omezený výběr zemí, který neobsahoval rozsáhlou skupinu chudých zemí. Po přidání sedmi dalších zemí a opravě chyb se **absolutní konvergence** neprokázala. Další výzkumy se snažily prokázat tzv. **podmíněnou konvergenci**. Došly však k závěru, že dokonce ani za předpokladu stejných faktorů, které ovlivňují hospodářský růst, nelze jednoznačně říci, že se výkonnost ekonomik vyrovnává. Ukázalo se, že závěry výzkumu jsou velmi citlivé na výběr zemí, sledované období a na konkrétní indikátory.

Tradiční postupy růstového účetnictví selhaly v případě vysvětlení **zpomalení růstu v zemích OECD po roce 1973**. Proto analytikové (např. Madison) kromě stávajících standardních faktorů (zpomalení tempa růstu lidského a fyzického kapitálu) zahrnuli do faktorů ovlivňujících hospodářský růst také další vysvětlující proměnné – například regulaci trhu práce a ekologická omezení. Naproti tomu studie, které zkoumaly **akceleraci růstu východoasijských zemí** (Young), tvrdí, že mimořádný růst HDP/ob. v Hongkongu,

³⁶³ FRIEDMAN, M.: Kapitalismus a svoboda, str. 20.

³⁶⁴ Podle ČIHÁK, M.: *Teorie růstové politiky*, str. 126–132.

Singapuru, Jižní Koreji a na Tchaj-wanu lze vysvětlit nárůstem standardních vstupů: kapitálové zásoby a pracovní síly včetně úrovně vzdělání. Pode Younga nelze v tomto případě vysledovat, že by na růst HDP měla vliv například koncepce hospodářské politiky (aktivistická průmyslová politika Singapuru versus politika laissez-faire Hongkongu).

Některé institucionální faktory zkoumají ve své studii ekonomického růstu také Frait a Červenka (2002). V závěru shrnují, že problémem relativně chudých zemí není nedostatek zdrojů, ale neschopnost je efektivně využít. Pomalý růst spojený s nechotou v dané zemi investovat je výsledkem slabých vlastnických práv a nerespektování zákonů. Autoři uvádějí, že makroekonomická politika je sice pro růst důležitá, primární roli však hrají mikroekonomické a institucionální faktory včetně dostatečné hospodářské soutěže a řešení problému korupce.

Na uvedené výzkumy navazují další studie a teorie, které se snaží zahrnout do svých modelů další vysvětlující proměnné, které se v tradičních modelech hospodářské růstu nevyskytují. Tento přístup bývá označován také jako **nová politická ekonomie**. Je zřejmé, že se vztahem politiky a hospodářství zabývali politologové, ekonomové i další vědci již dávno. Na rozdíl od těchto starších přístupů se nová politická ekonomie snaží zahrnout politické faktory do svých modelů jako endogenní proměnné a klade důraz na neoddělitelnost politických a ekonomických jevů.

2.2 Institucionální faktory v empirických studiích

Empirické studie se po dlouhou dobu vlivy institucionálního prostředí nezabývaly. Tento nedostatek se snaží napravit v posledních době řada badatelů, kteří se zahrnutím institucionálních faktorů snaží vysvětlit dlouhodobě rozdílnou ekonomickou výkonnost zemí. Jak uvádí Scully³⁶⁵, Evropa a Severní Amerika vykazovaly v letech 1951–1992 průměrné tempo ekonomického růstu 3,2 %, zatímco ekonomický růst zemí třetího světa (kromě některých asijských zemí s exportně zaměřenou politikou) byl nízký, navzdory zhruba srovnatelnému tempu tvorby kapitálu na hlavu. Scully srovnává v následující tabulce světové regiony podle ekonomické výkonnosti i podle některých dalších ukazatelů, jakými jsou institucionální rámec a úroveň politiky.

Tab. č. 1: Srovnání světových regionů podle vybraných ukazatelů

Region	rHDP _{1985/05.} (USD)	Oček. délka života	g_y	g_k	Institucionální rámec	Úroveň politiky
Svět	4 246	62,8	2,08	4,64	2,07	3,40
Vyspělé země	12 776	76,3	2,83	3,38	1,01	2,39
Třetí svět	2 705	60,3	1,94	4,86	2,26	3,61
Evropa/S. Amerika	11 076	75,9	3,20	3,89	1,06	2,43
Oceánie	7 824	67,9	1,62	2,32	1,06	5,00
Asie	3 937	65,2	3,66	6,83	2,18	3,05
Lat. Amerika a Karibik	3 843	67,3	1,78	3,43	1,89	3,27
Afrika	1 328	53,1	1,07	4,81	2,64	4,09

Zdroj: SCULLY, G.: Institutions, policy, and economic growth. In *The Elgar Companion to Public Choice*, str. 617.

Poznámka: g_y = průměrné tempo růstu reálného HDP/ob.; g_k = prům. tempo růstu reálných hrubých investic/ob. Škála hodnocení institucionálního rámce je v rozmezí od 1,0

³⁶⁵ SCULLY, G.: Institutions, policy, and economic growth. In *The Elgar Companion to Public Choice*, str. 617.

(nejsvobodnější) a 3,25 (nejméně svobodná). Škála hodnocení úrovně politiky je v rozmezí od 1,0 (nejlepší) do 5,0 (nejhorší).

Institucionální rámec je průměrem 4 indexů:

typ politického systému (4 typy: svobodně demokratický, omezeně demokratický, omezeně autokratický, autoritářský),

stupeň politické a občanské svobody (3 stupně: svobodná země, částečně svobodná a nesvobodná),

typ ekonomického systému (tržně kapitalistický, tržně kapitalistický s regulací, příkazový),

stupeň ekonomické svobody (podle 15 ukazatelů rozlišujeme 3 stupně jako u politických svobod).

Škála hodnocení institucionálního rámce je v rozmezí od 1,0 (nejsvobodnější) a 3,25 (nejméně svobodná).

Úroveň politiky je průměrem 3 indexů:

monetární politika (růst peněžní zásoby, inflace a restrikce devizového trhu),

obchodní politika (zatížení importu a exportu obchodními cly, velikost a míra regulace zahraničního obchodu),

svoboda kapitálového trhu (velikost úrokového diferenciálu, podíl přímých zahraničních investic na HDP).

Škála hodnocení úrovně politiky je v rozmezí od 1,0 (nejlepší) do 5,0 (nejhorší).

Scully vychází z výzkumů organizace Freedom House a ze srovnávacího politického výzkumu Světové banky, které doplnil o studium hospodářského vývoje po II. světové válce. Scully zhodnotil v komparativní analýze země v období 1973–1990 a došel k závěru, že zatímco spojnice mezi institucionálním rámcem (právní systém, svoboda trhu, ochrana soukromého vlastnictví aj. faktory) a ekonomickým růstem je přímá, závislost mezi politickou svobodou a ekonomickým růstem je nejasná. Jak uvádí Scully, demokratická společnost založená na přání většiny je spojená s velkou redistribucí důchodu, rušivými zásahy vlády nebo s problémem dobývání renty, což snižuje ekonomický růst. V demokraciích se v boji o moc mezi sebou utkává mnoho institucí a zájmových skupin, takže je důsledná kontrola politiky obtížná.

Přes uvedené výhrady je podle studií Scullyho průměrný růst v zemích, kde jsou politické, občanské a ekonomické svobody omezeny, asi třetinový ve srovnání se zeměmi, které jsou svobodné (ročně 0,91 % versus 2,73 %). Problémem ekonometrických analýz, na který poukazuje nejenom Scully, ale takřka všichni ekonomové, je skutečnost, že jednotlivé indikátory institucionálního prostředí jsou často navzájem provázány, a proto je nelze považovat za navzájem nezávislé proměnné. Tím je ovlivněna vypovídací schopnost statistických modelů.

Výzkum Mezinárodního měnového fondu

Mezinárodní měnový fond (MMF) zveřejnil v roce 2003 výsledky rozsáhlého výzkumu ve zprávě *World Economic Outlook*, která se ve své úvodní kapitole odvolává na myšlenky Douglassa Northa a Davida Landese, který se zabývá ekonomickými dějinami. Zpráva uvádí nutnost zahrnout do ekonometrických analýz, které zkoumají determinanty ekonomické výkonnosti, vlivy institucionálního prostředí. Analýza vychází z blízkého vztahu mezi ekonomickým růstem a **institucionální kvalitou**, kterou doplňuje o další vlivy: **geografické faktory** a **hospodářskou politiku**.

Také pro MMF byly motivací enormní rozdíly mezi zeměmi, které rozdělil do 6 skupin podle reálné ekonomické úrovně. Pro výzkum si MMF vybral vzorek 94 zemí: 25 vyspělých

ekonomik (včetně Singapuru a Jižní Koreje) a 69 rozvojových zemí, kam řadí vedle nejchudších zemí Afriky například také Turecko.³⁶⁶

Závislost ekonomické úrovně na institucionálním rozvoji

Studie nejprve samostatně zkoumala vliv institucionálního rozvoje na ekonomickou úroveň. Pro účely komparace sestavil Mezinárodní měnový fond **index institucionální kvality**³⁶⁷, který zahrnuje asi 300 dílčích indikátorů získaných z expertních odhadů (přímo měřitelná data) a z průzkumů v podnicích a domácnostech, které provádějí různé nevládní organizace. Indikátory jsou shrnuty do 6 agregovaných ukazatelů:

Rozsah demokracie (*Voice and Accountability*) je posuzován podle charakteru politického procesu, úrovně občanských svobod a politických práv. Nezanedbatelným prvkem je nezávislost médií.

Politická stabilita (*Political Instability and Violence*) měří pravděpodobnost násilného svržení vlády včetně hrozby terorismu. Politická stabilita je nutným předpokladem pro stabilní měnu nebo vstup zahraničního kapitálu.

Efektivita vlády (*Government Effectiveness*) posuzuje pravomoci a výkonnost byrokracie a kvalitu veřejných služeb (zdravotnictví, školství apod.).

Míra regulace (*Regulatory Burden*) zohledňuje velikost regulace trhu a vládních intervencí.

Právní řád (*Rule of Law*) posuzuje kvalitu a dodržování zákonů, efektivnost policie a soudů a stupeň kriminality.

Kontrola korupce (*Control of Corruption*) měří využívání veřejné moci pro soukromý prospěch, zahrnuje drobnou i velkou korupci včetně státní.

Jak pro skupinu rozvojových zemí, tak pro vyspělé země se prokázala závislost ekonomické úrovně na institucionálním rozvoji (viz obr. č. 1). Dále studie testovala, zda je statisticky významná korelace mezi každým jednotlivým indikátorem institucionální kvality a ekonomickou úrovní. U všech 6 ukazatelů byla závislost statisticky významná.

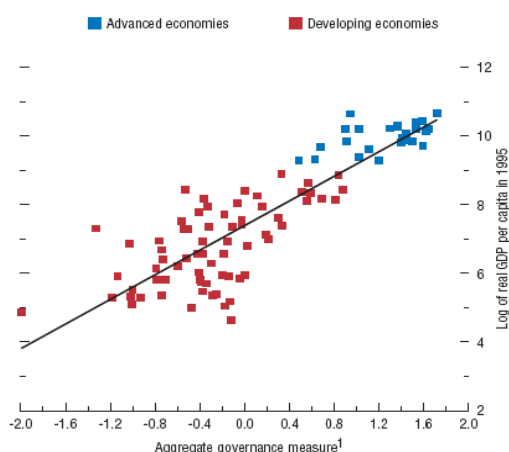
Závislost ekonomické úrovně na stupni ochrany vlastnických práv

Pro zjištění závislosti mezi stupněm ochrany vlastnických práv a ekonomickou úrovní využil MMF index ekonomické svobody výzkumné a vzdělávací společnosti The Heritage Foundation, obsahující kromě dalších indikátorů **ukazatel ochrany vlastnických práv**, který měří nezávislost soudů, kvalitu obchodního zákoníku, ochranu soukromého vlastnictví, délku soudních procesů a vymahatelnost práva. Závislost ekonomické úrovně na ochraně vlastnických práv je statisticky významná (obr. č. 2).

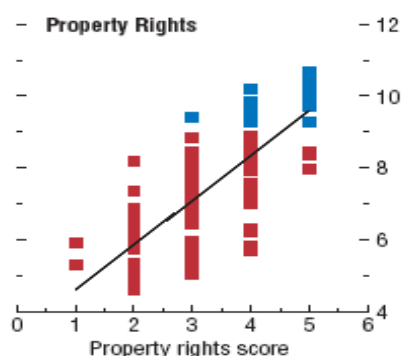
³⁶⁶Celá studie viz *World Economic Outlook*. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2003/01/pdf/chapter3.pdf>

³⁶⁷ Governance Matters: výzkum D. Kaufmanna, A. Kraaye a dalších, který probíhá od roku 1996 na půdě Světové banky a je publikován ve dvouletých intervalech. Poslední studie z roku 2004 pokrývá 204 zemí světa a je založena na 32 samostatných datových zdrojích, které poskytují 30 různých organizací na celém světě.

Obr. č. 1



Obr. č. 2



Obr. č. 1: Závislost ekonomické úrovně (log real HDP/os, 1995) na institucionálním rozvoji (index Governance Matters). Zdroj: Kaufmann, Kraay a Zoido-Labatón (1999), World Bank, *World Development Indicators* (2002) a výpočet MMF. Indikátory institucionální kvality jsou v rozmezí $-2,5$ až $2,5$ (čím vyšší hodnota, tím vyšší stupeň institucionálního rozvoje), průměrná hodnota pro země EU $1,26$.

Obr. č. 2: Závislost ekonomické úrovně (log real HDP/os, 1995) na stupni ochrany vlastnických práv. Zdroj: World Bank, *World Development Indicators* (2002); Heritage Foundation (2003) a výpočet MMF. Hodnocení v rozmezí 1–5 (čím vyšší známka, tím vyšší ochrana vlastnických práv).

Komplexní model– vliv institucí, politiky a dalších faktorů na ekonomickou výkonnost

Komplexní model zkoumá závislost makroekonomického výstupu země (X_i) na **institucionálním rozvoji** (I) a na **úrovni hospodářské politiky** (P). Model, vyjádřený dvojicí simultánních rovnic, testuje tento vztah³⁶⁸:

$$X_i = a + b(I) + c(P) + d(Z) + u \quad (3.1)$$

$$I = f(Z) + e, \quad (3.2)$$

kde na levé straně rovnice (3.1) je vysvětlovaná proměnná: X_i = makroekonomický výstup. Na pravé straně jsou vysvětlující endogenní proměnné: I = úroveň institucionálního rozvoje; P = úroveň hospodářské politiky. Ty jsou doplněny o exogenní proměnnou: Z = množina exogenních kontrolních proměnných, která zahrnuje geografické faktory zachycující základní zdroje země.³⁶⁹ Rovnice (3.2) vyjadřuje závislost institucionálního rozvoje na těchto exogenních geografických proměnných. Model má identifikovat parametry b a c – vliv institucionálního rozvoje a hospodářské politiky na **ekonomickou výkonnost**, která je měřena třemi způsoby:

ekonomická úroveň (logaritmus reálného HDP/ob., rok 1995);

ekonomický růst (průměrné tempo růstu HDP/ob. během let 1960–1998);

volatilita růstu (standardní odchylka tempa růstu HDP/ob. během let 1960–1998).

³⁶⁸ *World Economic Outlook 2003, Kapitola 3: Growth and Institutions, str. 119.*

³⁶⁹ Mezi geografické faktory MMF například zahrnuje zeměpisnou šířku, hledisko, zda se jedná o vnitrozemské státy, etnickou a jazykovou rozmanitost země, příslušnost země k evropské jazykové skupině aj.

Nezávislá endogenní proměnná I (úroveň institucionálního rozvoje) je měřena pomocí agregátního indexu institucionální kvality (viz výše). Druhá endogenní proměnná P (**úroveň hospodářské politiky**) vychází z měření:

inflace (průměrná míra inflace v letech 1960–1998);

změny devizového kurzu (založené na srovnání parity kupní síly v letech 1960–1998);

otevřenosti obchodu (vychází se z úrovně v letech 1960–1998);

velikosti vlády (průměrná velikost podílu vládních výdajů na HDP);

finančního rozvoje (podíl soukromých úvěrů na HDP);

otevřenosti kapitálového trhu.

Hodnocení komplexního modelu

Ukazatele institucionálního rozvoje mají v modelu statisticky významný vliv na ekonomickou výkonnost. Agregátní index institucionální kvality je sám o sobě schopen vysvětlit $\frac{3}{4}$ rozdílů v HDP/ob. mezi zkoumanými zeměmi. Naproti tomu se zdá, že vliv hospodářské politiky na ekonomickou výkonnost není tak silný (viz obr. č. 3 na následující straně) – jak v měřeních vlivu jednotlivých indikátorů hospodářské politiky na ekonomickou úroveň, tak v komplexním modelu s institucionálními proměnnými. Autoři si tento závěr vysvětlují tím, že zvolený ekonometrický model není příliš vhodný na rozkrytí vazeb mezi hospodářskou politikou a ekonomickou výkonností.

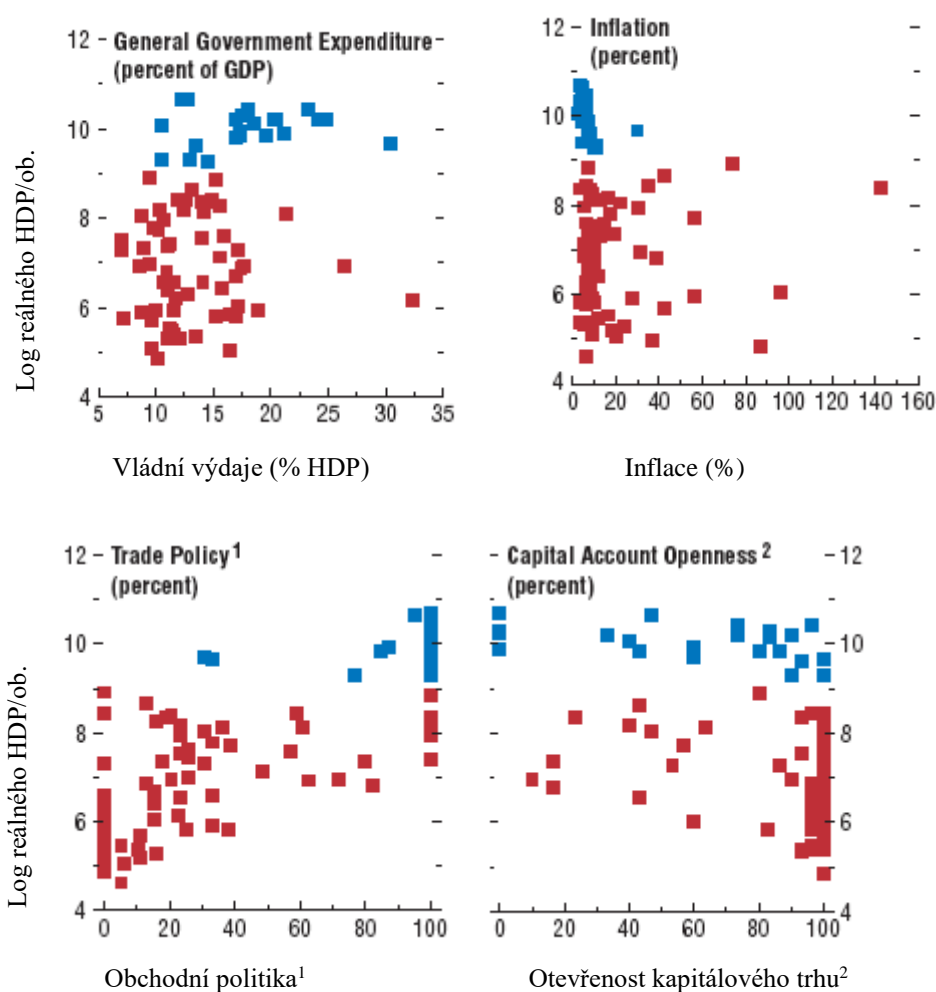
Nedostatek modelu vidím v tom, že použité hodnoty hrubého domácího produktu nejsou převedeny na USD pomocí parity kupní síly. Problém spočívá v tom, že nezávislé proměnné I a P se navzájem ovlivňují, některé jejich indikátory jsou vysoce korelovány. Oboustranná závislost mezi úrovní institucí a politiky tak znemožňuje bližší identifikaci, do jaké míry přispívají jednotlivé faktory k ekonomické výkonnosti. Rovněž se naskytá otázka, co je v případě vztahu institucí a ekonomické výkonnosti příčina a co je důsledek. Model vychází z hypotézy, že se kvalitnější institucionální rámec projeví ve vyšší ekonomické výkonnosti. Tato kauzalita je však pravděpodobně oboustranná – vyšší ekonomická úroveň zřejmě zaručuje lepší podmínky pro rozvoj institucí a je tak jedním z determinantů institucionální změny.

Vnější kotva

Podle studie MMF fondu hraje velkou roli při vytváření příznivého institucionálního prostředí tzv. vnější kotva. Zemím, v nichž probíhá institucionální reforma (například ve státech bývalého východního bloku), je při tvorbě kvalitních institucí ku prospěchu napojení na světová společenství, která je motivují k institucionální změně.

Příkladem externí kotvy, která je zdrojem vnějších podnětů pro institucionální reformu, je pro některé tranzitivní ekonomiky Evropská unie. Vliv EU přispěl v případě přistupujících zemí k hospodářské a institucionální transformaci v mnoha oblastech – byly přijaty normy na ochranu životního prostředí, řada hygienických předpisů, zákony na ochranu spotřebitele, pro podporu hospodářské soutěže nebo standardy Evropské sociální charty, které upravují problematiku zdraví, bezpečnosti a práv pracujících apod. Jedním z motivů pro institucionální změnu byla pro budoucí země EU vidina, že investoři z vyspělých zemí budou dobře fungující institucionální zázemí považovat za bezpečné místo pro své investice. Naproti tomu je ve studii uváděn příklad států bývalého Sovětského svazu, jejichž institucionální změna je bržděna mimo jiné právě nedostatkem jasných vnějších kotev.

Obr. č. 3 Závislost ekonomické úrovně na vybraných indikátorech hospodářské politiky



¹Procento let v období 1960–1998, v nichž splňovala obchodní politika kritéria otevřenosti.

²Procento let v období 1960–1998, v nichž byl kapitálový trh považován za otevřený.

Zdroj: Sachs a Warner (1995), Dollar (1992), MMF: *Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions* (AREAER); World Bank, *World Development Indicators* (2002); výpočty MMF. Převzato z World Economic Outlook 2003, *Growth and Institutions*, str. 110, vlastní výběr a úprava.

3. Závěr

Vlivy institucionálního prostředí na ekonomickou výkonnost země se snaží v poslední době potvrdit či vyvrátit řada empirických studií, z nichž některým je věnován tento příspěvek. Z empirických výzkumů, které jsem měla k dispozici, vyplývá, že ačkoli mají ekonometrické modely s institucionálními proměnnými svá úskalí (vzájemné vztahy mezi vysvětlujícími proměnnými, problém kauzality mezi vysvětlovanou a vysvětlující proměnnou, špatná srovnatelnost dat aj.), lze konstatovat přímý vliv institucionálního prostředí na ekonomickou výkonnost země.

Nejednoznačný je podle některých studií vliv politického režimu (demokratické nebo autoritářské zřízení) na ekonomický růst. Jako příklad bývají uváděny země Jihovýchodní Asie, kde se pravděpodobně díky omezené demokracii mohly vlády soustředit na dlouhodobější strategie a nepodléhaly krátkodobému volebnímu cyklu jako západní

demokracie. Přesto z pohledu dlouhodobé ekonomické prosperity je úroveň demokracie zásadní. Významnou roli hraje svoboda tisku, veřejná kontrola a systémy kontroly moci, které mohou redukovat rozsah institucionálních selhání.

Seznam použité literatury

- ČIHÁK, M., HOLUB, T. *Teorie růstové politiky*. VŠE, Praha 2000. ISBN 80-245-0126-0.
- DVORSKÁ-KRUPKOVÁ, L. *Teorie veřejné volby*. VŠE, Praha 1994. ISBN 80-7079-700-2.
- FRAIT, J., ČERVENKA, M. *Předpoklady a faktory dynamického růstu české ekonomiky ve světle nové teorie a empirie růstu*. Studie Národohospodářského ústavu Josefa Hlávky, Praha 2002.
- FRIEDMAN, M. *Kapitalismus a svoboda*. Liberální institut, Praha 1993. ISBN 80-85787-33-4.
- HAMPL, M. Teorie byrokracie v pojetí Williama A. Niskanena. In *Politická ekonomie*, 1/2001. ISSN 0032-3233.
- HOLMAN, R. a kol. *Dějiny ekonomického myšlení*. C. H. Beck, Praha 1999. ISBN 80-7179-238-1.
- KADERÁBKOVÁ, A., ŽÁK, M. Význam politicko-ekonomických faktorů v období transformace. In *Politická ekonomie*, 5/2002. ISSN 0032-3233.
- KVASNÍČKOVÁ, A. *Kapitoly z dějin ekonomického myšlení II*. PF UK, Praha 1996. ISBN 80-85889-06-4.
- LANDES, D. S. *Bohatství a bída národů: proč jsou někteří tak bohatí a někteří tak chudí*. BB art, Praha 2004. ISBN 80-7341-291-8.
- MLČOCH, L. *Institucionální ekonomie*. Univerzita Karlova, Praha 1996. ISBN 80-7184-270-2.
- NORTH, D. Institucionální struktury a transformační procesy. In *Politická ekonomie* č. 5/1995, str. 579–583. ISSN 0032-3233
- NORTH, D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, 1990. ISBN 0-521-39734-0.
- NORTH, D. Vývoj ekonomické výkonnosti v čase. In *Politická ekonomie*, č. 4/1994, str. 441–450. ISSN 0032-3233
- OLSON, M.: Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor. In *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10/1996, str. 3–24.
- OLSON, M.: *Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*. Basic Books, New York 2000. ISBN 0-465-05196-0.
- SCHWARZ, J.: Teorie veřejné volby. In *Politická ekonomie* 1994/6, VŠE Praha. ISSN 0032-3233.
- SOJKA, M.: Institucionalismus a nová institucionální ekonomie. In *Politická ekonomie*, 4/1999. ISSN 0032-3233.
- The Elgar Companion to Public Choice*, ed. Shughart, W. F., Razzolini, L. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, 2001. ISBN 1 85278 540 3.
- JÜTTING, J.: *Institutions and Development: a Critical Review*. [online] OECD [cit. 2. 4. 2005]. Dostupné na: <http://www.oecd.org/dataoecd/19/63/4536968.pdf>
- World Economic Outlook, Growth and Institutions*. [online] IMF, 2003 [cit. 8. 4. 2005]. Dostupné na: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2003/01/pdf/chapter3.pdf>

Kontaktní adresa

Ing. Michaela Tichá
VŠB – Technická univerzita Ostrava
Ekonomická fakulta, Katedra národohospodářská
Sokolská tř. 33
701 21 Ostrava 1
e-mail: michaela.ticha.ekf@vsb.cz, tel.: 0420/59 699 23 28

Potreba harmonizácie sociálnej politiky v súvislosti s projektom dokončenia jednotného trhu

Od vzniku Európskeho hospodárskeho spoločenstva (EHS) v roku 1957 až do roku 1972 dominovala predovšetkým ekonomická koncepcia európskej integrácie, podľa ktorej sociálny pokrok musí vyplývať z ekonomického pokroku. V otázkach sociálnej oblasti obsahovala Zmluva o založení EHS (Rímska zmluva) ustanovenie, podľa ktorého je nutné „podporovať zlepšovanie životných a pracovných podmienok a zamestnanosti s cieľom ich postupného zladenia a zlepšenia“ (čl. 117). Zakladajúce členské štáty EHS predpokladali, že fungovanie jednotného trhu povedie k dosiahnutiu uvedených zámerov v sociálnej oblasti, pričom postupne dôjde k zblížovaniu sociálnych systémov a právnych predpisov členských štátov Spoločenstva.

Sociálne aspekty ekonomickej integrácie zohľadnila Rímska zmluva v ustanoveniach, ktoré sa týkajú voľného pohybu pracovníkov a práva podnikania na území Európskeho spoločenstva (ES). Okrem týchto ustanovení obsahovala Rímska zmluva zvláštnu hlavu „Sociálna politika“ (Hlava III), ktorá stanovovala požiadavku, aby členské štáty uplatňovali zásadu rovnakého odmeňovania mužov a žien za rovnakú prácu a zriadenie Európskeho sociálneho fondu (ESF), ktorý mal uľahčiť hľadanie nových pracovných príležitostí a zvýšiť mobilitu pracovníkov. Otázky sociálnej politiky však zostali v kompetencii jednotlivých členských štátov a pri prijímaní legislatívy, ktorá sa dotýkala sociálnej oblasti, bola nutná jednomyselnosť Rady.

Projekt Spoločenstva na dobudovanie jednotného trhu nastolil naliehavejšiu potrebu riešiť otázky negatívnych sociálnych dopadov, ktoré súviseli s realizáciou štyroch ekonomických slobôd. Predpokladalo sa, že voľný pohyb výrobných faktorov, vrátane pracovných síl, štrukturálne zmeny a prehĺbenie konkurencie na jednotnom trhu, môžu vážne ohroziť sociálne vymoženosti v menej výkonných členských štátoch, ktoré sa budú snažiť o zlepšenie svojej národnej konkurencieschopnosti na úkor pracovníkov. Jedným z argumentov budovania sociálnej Európy bola hrozba sociálneho dumpingu, potreba spružnenia pracovných podmienok a podmienok odmeňovania pracovníkov. Uplatňovanie

ekonomických slobôd jednotného trhu - voľný pohyb kapitálu, právo usídľovania, voľný pohyb tovaru a napokon nízka mobilita pracovnej sily v Spoločenstve, vyvárali predpoklad vzniku sociálneho dumpingu. V súvislosti so sociálnym dumpingom hrozilo dvojaké riziko: na jednej strane presun v neprospech určitých členských štátov, na druhej strane premiestňovanie sa do štátov s nižšími sociálnymi štandardmi, čo v konečnom dôsledku zhoršuje postavenie pracovníkov. Z tohto pohľadu je sociálna Európa schopná vymedziť minimálnu ochranu takej povahy, aby sa narušil tento dumping a aby sa vyhlo zosúladeniu sociálnych štandardov smerom nadol.

Skutočnosť, že veľké rozdiely v sociálnej legislatíve jednotlivých členských štátov Spoločenstva môžu vytvárať prekážky pre dobudovanie jednotného trhu a narušovanie podmienok konkurencie, viedla k určitej harmonizácii národných sociálnych legislatív. Svoju úlohu tu zohral aj fakt, že Biela kniha o dokončení jednotného trhu z roku 1985 neobsahovala žiadne požiadavky na členské štáty v sociálnej oblasti, čím vznikla obava, že jednotný trh bude projektom pre len európske podniky.

Na summite v Paríži v roku 1972 sa objavuje myšlienka komunitárnej sociálnej politiky, podľa ktorej ekonomická expanzia, ktorá nie je sama osebe cieľom, musí umožniť zmiernenie rozdielov životných podmienok. Zároveň bolo zdôraznené, že činnosť vykonávaná v sociálnej oblasti je rovnako dôležitá, ako realizácia Hospodárskej a menovej únie. To našlo svoj odraz v roku 1974 v prvom programe činnosti v sociálnej oblasti. Boli prijaté smernice týkajúce sa postupov pri hromadnom prepúšťaní alebo pri dodržiavaní práv vybojovaných pracujúcim v prípade fúzií podnikov.

Prijatie Jednotného európskeho aktu (JEA, 1987) znamenalo zásadný zlom v uznaní sociálnej dimenzie jednotného trhu. Spoločenstvo sa zameralo na to, aby boli prijaté minimálne štandardy bezpečnosti a ochrany práce, ktoré budú záväzné pre všetky členské štáty. JEA rozšíril oblasť sociálnej politiky definovanej v Rímskej zmluve o harmonizáciu podmienok bezpečnosti práce a ochrany zdravia pracovníkov v členských štátoch. Predložený bol aj návrh na rozvíjanie dialógu medzi sociálnymi partnermi na európskej úrovni (Európska konfederácia odborov – ETUC, Priemyselná únia Európskeho spoločenstva – UNICE, Európske centrum verejných podnikov – CEEP).

V JEA bol formulovaný aj cieľ posilňovania ekonomickej a sociálnej súdržnosti predovšetkým za pomoci sociálnej a regionálnej politiky (prostredníctvom štrukturálnych fondov).

V roku 1989, na summite v Štrasburgu, prijalo jedenásť členských štátov ES (okrem Veľkej Británie) Sociálnu chartu Spoločenstva (Charta Spoločenstva základných sociálnych

práv pracovníkov), ktorá predstavuje európsky sociálny model v oblasti pracovných a životných podmienok. Sociálna charta Spoločenstva bola politickou deklaráciou, nemala preto právnu záväznosť, ale mala sa stať východiskom pri formulácii ďalších konkrétnych opatrení v oblasti sociálnej politiky schvaľovaných Radou vo forme smerníc.

Na začiatku 90. rokov 20. storočia, v priebehu jednaní o Maastrichtskej zmluve, viedli členské štáty diskusie o začlenení oddielu o sociálnej politike do pripravovanej zmluvy. V dôsledku odporu Veľkej Británie bolo prijaté kompromisné riešenie, ktoré spočívalo v prijatí dvoch dokumentov:

1. Rímska zmluva bola doplnená o nové články, ktoré sa týkali ďalších sfér sociálnej politiky a ktoré prijali všetky členské štáty.
2. Bola prijatá Dohoda o sociálnej politike, ktorú prijalo jedenásť členských štátov (okrem Veľkej Británie). Obsah tejto Dohody vychádzal zo Sociálnej charty prijatej v roku 1989.

Rozšírenie Rímskej zmluvy o nové články v sociálnej oblasti sa týkali prevzatia záväzku z Jednotného európskeho aktu zlepšovať pracovné prostredie, predovšetkým pokiaľ ide o zdravie a bezpečnosť pracovníkov s cieľom vyrovnávať podmienky medzi členskými štátmi, ako aj rozvíjať dialóg medzi sociálnymi partnermi. Smernice mali určovať minimálne podmienky v tejto oblasti, pričom členské štáty mohli prijímať aj prísnejšie opatrenia na ochranu pracovných podmienok. Maastrichtská zmluva obsahuje aj novú kapitolu v sociálnej oblasti, ktorá sa týka všeobecného a odborného vzdelávania mládeže. Zdôrazňuje sa predovšetkým európska dimenzia vo vzdelávaní, podpora štúdií a šírenia jazykov členských štátov, spolupráca medzi vzdelávacími inštitúciami a pod. V tejto oblasti však Spoločenstvo nevyvíja samostatnú činnosť, ale podporuje a dopĺňa činnosť členských štátov. Nové úlohy v sociálnej oblasti súvisia aj so začlenením novej hlavy o kultúre (hlava IX) a o zdravotníctve (hlava X). S týmito novými článkami úzko súvisí aj hlava o ochrane spotrebiteľa (hlava XI), ktorá je zameraná na podporu a dopĺňovanie politiky členských štátov v oblasti ochrany spotrebiteľa.

K Maastrichtskej zmluve bol pripojený Protokol o sociálnej politike (vychádza z vyššie uvedenej Dohody o sociálnej politike), ktorý znovu vymedzuje oblasti kompetencií EÚ a podnecuje európske kolektívne vyjednávanie. Tento protokol nebol podpísaný Veľkou Britániou. Protokol o sociálnej politike obsahuje nariadenia, ktoré boli neskôr začlenené s tvoria článok 137 Amsterdamskej zmluvy (1997).

Po parlamentných voľbách vo Veľkej Británii v roku 1997 sa tento členský štát pripojil k Sociálnej charte ES, čím sa skončilo obdobie dvojkoľajnosti v praxi sociálnej politiky uplatňovanej v Spoločenstve.

Amsterdamská zmluva z roku 1997 znamenala dvojaký pokrok : na jednej strane boli nariadenia Sociálneho protokolu začlenené priamo do zmluvy (a vzťahujú sa aj na Veľkú Britániu), na druhej strane bola avizovaná koordinácia národných politík zamestnanosti.

Rozdrobenosť európskeho trhu práce

Trh práce sa veľmi zreteľne odlišuje od ostatných trhov svojou zásadnou heterogénnosťou. Vytvorenie unifikovaného trhu práce naráža v prvom rade na problémy politického charakteru. Úplne voľný pohyb osôb spôsobuje oveľa vážnejšie problémy ako voľný pohyb tovaru, služieb a kapitálu. Ide predovšetkým o dôsledky problémov policajného charakteru a praktík v oblasti terorizmu, boj proti obchodu s drogami, boj proti ilegálnej migrácii.

Rozdrobený charakter európskeho trhu práce je však aj výsledkom ekonomických a sociálnych faktorov. Samotná práca ako taká je diferencovaná, či už sa posudzuje z hľadiska podniku alebo z hľadiska ponuky práce. Existuje celý súhrn systémových rozdielov medzi krajinami, ktoré sa týkajú využívania a migrácie pracovných síl. V jednotlivých štátoch sú odlišné organizačné štruktúry podnikov, odlišné sú mzdové rozdiely medzi nekvalifikovanými robotníkmi a riadiacimi pracovníkmi, odlišná je deľba práce. Tieto spoločenské efekty sa netýkajú len podnikov a dopytu po práci, ale aj ponuky práce jednotlivcov a ich kvalifikácie. Pracovná sila (v zmysle know-how) využívaná vo výrobnom procese je veľmi rozdielna, a to nielen z jazykových dôvodov, ale tiež v dôsledku rôznych výchovno-vzdelávacích štruktúr.

Rozdrobenosť európskeho trhu práce má tiež historické dôvody. Národné rozdiely v pravidlách a praktikách z oblasti pracovného práva sú závislé od sociálnych dejín krajiny a od sociálnych vzťahov, ktoré tam panujú. Rôznorodé je aj pôsobenie odborov, či už ide o ich počet, stratégiu, vzťahy odborov s politickými stranami, čo ovplyvňuje pravidlá hry v sociálnej oblasti.

Absencia zjednoteného trhu práce je tiež dôsledkom nerovnomerného rozvoja v Európe, čo vedie k veľkým rozdielom v mzdách a mzdových nákladoch medzi jednotlivými štátmi. Rôznorodosť medzi jednotlivými štátmi, ktorá sa týka práce, odmeňovania a legislatívnej úpravy, je veľká a čiastočne vysvetľuje tak zdĺhavosť procesu ako aj povahu postupu pri vytváraní európskeho sociálneho priestoru.

Veľká heterogenosť sociálnych vzťahov, veľké rozdiely v ekonomickom rozvoji, ale aj absencia politickej vôle vysvetľujú relatívne zaostávanie budovania sociálnej Európy.

Literatúra:

1. Faugere, J.P.: *Économie européenne*. Paris. Dalloz: Presses de Sciences Po, 2002, ISBN 2-247-04989-3
2. Fiala, P., Pitrová, M.: *Evropská unie*. Brno, CDK, 2003. ISBN 80-7325-015-2
3. Nováčková, D.: *Základy európskeho práva a vnútorný trh Európskej únie*. Bratislava, Eurounion, spol. s r.o. 2004. ISBN 80-88984-58-0
4. Rusiňák, P.: *Súčasné trendy hospodárskeho a sociálneho rozvoja Portugalska*. In: *Zborník anotácií z medzinárodnej vedeckej konferencie „Trendy hospodárskeho a sociálneho rozvoja v krajinách EÚ“*. Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne, 2005. ISBN 80-8075-905-5

Kontakt:

Ekonomická univerzita v Bratislave

Fakulta medzinárodných vzťahov

Dolnozemska cesta 1

Bratislava

tomkova@euba.sk

ČESKÁ REPUBLIKA NA CESTĚ DO EUROZÓNY – MÍRA SLADĚNOSTI
ČESKÉ EKONOMIKY S EUROZÓNOU

Česká republika a eurozóna

Ačkoliv se 1. května 2004 stala Česká republika členskou zemí Evropské unie, nelze tento významný den označit za okamžik, kdy byl v Česku definitivně ukončen proces evropské integrace. Podobně jako zbývajících devět nových členských států, také Česká republika se před svým vstupem do Společenství zavázala, že po svém přistoupení vynaloží maximální úsilí na to, aby v co možná nejkratším čase splnila podmínky, na jejichž základě bude moci přijmout společnou evropskou měnu euro. Máme-li posoudit připravenost české ekonomiky na naplnění tohoto cíle, pak musíme vzít v potaz jak předpoklady, které jsou nezbytné pro začlenění Česka do eurozóny (Maastrichtská kritéria nominální konvergence), tak její dispozice pro udržení pozitivních efektů plynoucích z tohoto členství (sladěnost české ekonomiky s ekonomikami zemí eurozóny). Jelikož takto komplexní analýza připravenosti České republiky na přijetí eura by byla poměrně rozsáhlá, budeme v této stati analyzovat pouze úzkou skupinu ukazatelů, s jejichž pomocí jsme schopni zhodnotit jak stupeň sladěnosti české ekonomiky s ekonomikou eurozóny, tak vliv, jenž má na podobnost ekonomického vývoje mezinárodní obchod.

Cyklická a strukturální sladěnost – vybrané ukazatele

Jak již bylo naznačeno výše, přijetím společné evropské měny bude v Česku završen proces integrace české ekonomiky do evropských měnových struktur. Ačkoliv je tento krok spojen s řadou výhod (očekává se stabilizace dlouhodobých úrokových sazeb na nízké úrovni, menší riziko vzniku měnových turbulencí či vyšší transparentnost v oblasti cen), je zřejmé, že přistoupení Česka k eurozóně sebou ponese také určitá rizika, která budou v průběhu času působit na českou ekonomiku s různou intenzitou. Tyto rizikové faktory jsou pak spojeny zejména se ztrátou autonomie centrální banky v oblasti měnové politiky, v důsledku čehož přijde česká hospodářská politika o významné nástroje, s jejichž pomocí by Česká národní banka byla schopna mírnit negativní dopady, jež v tomto období vyplynou z nedostatečné cyklické a strukturální sladěnosti české ekonomiky s ekonomikou eurozóny. Z tohoto pohledu je tedy zřejmé, že již před svým začleněním do Hospodářské a měnové unie by měla česká ekonomika projít procesem, jenž jednak zajistí její poměrně rychlou ekonomickou konvergenci a jednak zlepší její schopnost reagovat na možné budoucí asymetrické šoky.

Míra reálné ekonomické konvergence

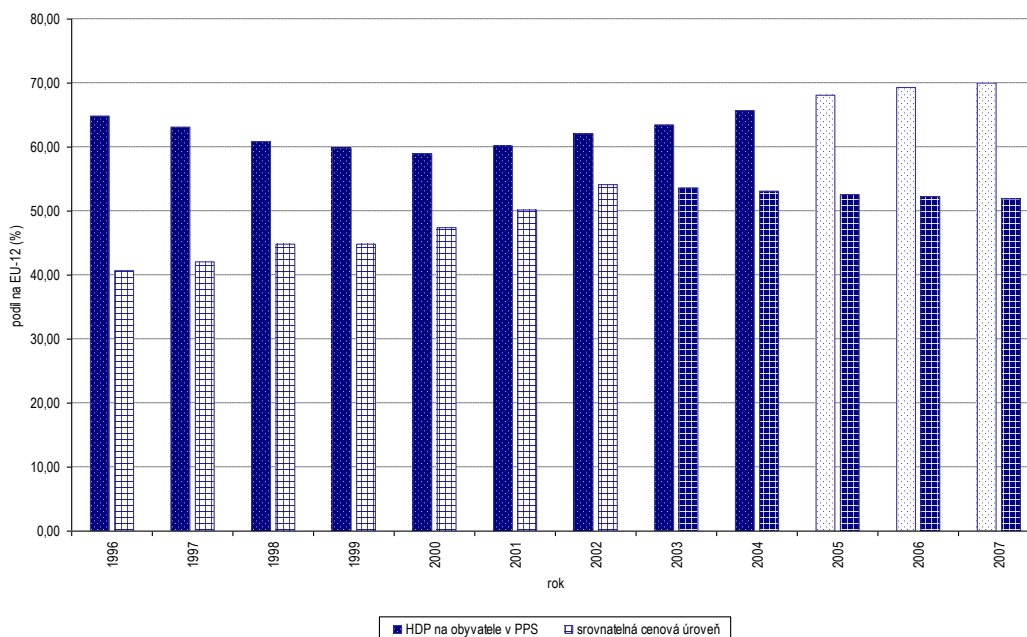
Máme-li posoudit stupeň sladěnosti české ekonomiky s ekonomikou eurozóny, pak prvním ukazatelem, jenž nám toto srovnání umožní, je míra reálné konvergence, kterou měříme pomocí dvou poměrových ukazatelů, jimiž jsou hrubý domácí produkt na obyvatele v paritě kupní síly a srovnatelná úroveň cenové hladiny. Ačkoliv vysoká

míra reálné ekonomické konvergence není nezbytným předpokladem pro vstup Česka do eurozóny, dá se předpokládat, že její vysoká úroveň umožní české ekonomice lépe plnit kritéria nominální konvergence. Pojdme proto nyní analyzovat tyto ukazatele poněkud podrobněji.

Pokud budeme sledovat proces reálné ekonomické konvergence prostřednictvím vývoje hrubého domácího produktu na obyvatele v PPS, pak dospějeme k závěru, že od roku 2000 se česká ekonomika s jistou železnou pravidelností přibližuje ekonomikám eurozóny. Jak je zřejmé z obrázku 1, v roce 2004 dosáhl podíl českého HDP na obyvatele 65,6 % průměrné hodnoty tohoto ukazatele v zemích měnové unie, přičemž nejvýrazněji se v tomto roce Česko přiblížilo Portugalsku (92,2 %), Řecku (85,8 %) a Španělsku (71,8%). Naopak poměrně výrazně česká ekonomika zaostává za zeměmi, jež bychom mohli označit jako země s nejvyšší životní úrovní v rámci EU-12, tj. za Nizozemím (56,4 %), Irskem (50,1 %) a zejména pak za Lucemburskem (31,7 %). Vyjdeme-li z našich odhadů pro léta 2005-2007, pak dospějeme k závěru, že v následujících třech letech by se česká ekonomika měla nadále přibližovat ekonomikám EU-12, přičemž očekáváme, že v roce 2007 se bude český HDP na obyvatele pohybovat na úrovni odpovídající 70 % HDP na obyvatele v zemích eurozóny.

V případě srovnatelné cenové úrovně je vývoj reálné ekonomické konvergence poněkud odlišný. Jak je zřejmé z údajů zachycených na obrázku 1, zatímco v letech 1996-2002 česká cenová hladina rostla rychleji než cenová hladina zemí eurozóny, v následujících dvou letech došlo v této oblasti k určité stagnaci. Budeme-li tedy hodnotit stupeň reálné konvergence české ekonomiky pomocí tohoto ukazatele, pak dospějeme k závěru, že v tomto případě Česko poměrně výrazně zaostává za průměrem zemí EU-12. Z údajů publikovaných Eurostatem pak vyplývá, že v roce 2003 dosáhla cenová hladina v Česku 69,4 % cenové hladiny Portugalska, 65,5 % cenové hladiny Řecka, 64,5 % cenové hladiny Španělska či dokonce pouze 43,8 % cenové hladiny Finska, resp. 43,5 % cenové hladiny Irsku. Navíc je nutno konstatovat, že ani v letech 2005-2007 se nedá u tohoto ukazatele očekávat žádný výraznější vývojový zlom (viz obrázek 1).

Obrázek 1 – HDP na obyvatele v PPS a srovnatelná cenová úroveň v České republice v letech 1996-2007 (EU-12 = 100, %)



Pramen: Eurostat a vlastní výpočet

Poznámka: Údaje o vývoji HDP na obyvatele v PPS a o vývoji srovnatelné cenové úrovně pro roky 2005-2007 jsou autorovy vlastní odhady založené na analýze příslušné časové řady pomocí modelu SARIMA.

Míra cyklické sladění

Vzhledem k tomu, že po svém vstupu do Evropské měnové unie bude Česko nuceno vzdát se své vlastní měnové politiky, je nezbytné, aby se v této době český hospodářský cyklus co nejvíce přibližoval hospodářskému cyklu v ostatních zemích eurozóny. Pokud by tomu tak nebylo, pak se dá předpokládat, že další setrvání české ekonomiky v měnové unii bude spojeno s poměrně vysokými náklady. Z tohoto důvodu budeme nyní věnovat svou pozornost míře cyklické sladění české ekonomiky s ekonomikou eurozóny.

Jak je zřejmé z obrázku 2, určitou odlišnost ve vývoji hospodářského cyklu v České republice a v zemích Hospodářské a měnové unie můžeme vysledovat zejména v prvních třech letech naší analyzovaného období, tj. v letech 1996-1998. Pokud bychom chtěli nalézt hlavní příčiny těchto odlišností, pak můžeme říci, že k těm nejvýznamnějším patří (1) finanční krize z roku 1997, (2) probíhající strukturální změny a v neposlední řadě také (3) dopady spojené s procesem ekonomické transformace. Naopak od roku 1999 můžeme u těchto ekonomik vysledovat určitý souběh jejich hospodářských cyklů, což se následně odráží ve větší míře jejich ekonomické sladění.

Tabulka 4 – Tempo růstu reálného HDP České republiky a eurozóny v letech 1999-2007 (s. c. 1995; %)

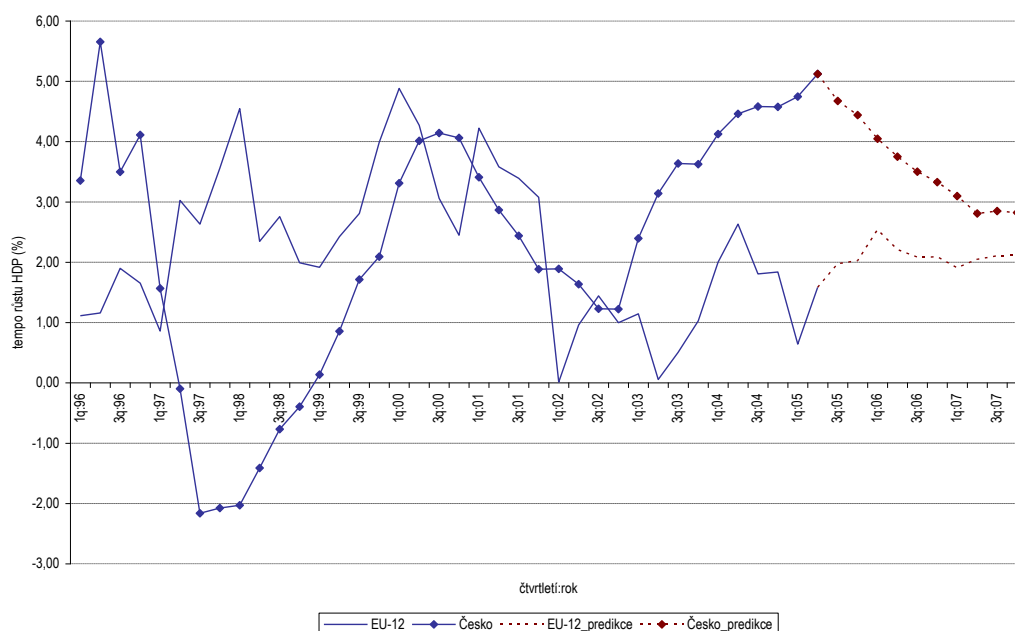
ukazatel	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^P	2006 ^P	2007 ^P
EU-25	4,01	2,44	1,38	1,08	1,43	2,22	1,99	2,15	2,10
eurozóna	3,99	2,45	3,08	1,00	1,03	1,84	2,02	2,09	2,11
Česko	2,09	4,06	1,89	1,22	3,63	4,58	4,44	3,33	2,82

Pramen: Eurostat a vlastní výpočet

Poznámka: Údaje o vývoji tempa růstu reálného HDP pro roky 2005-2007 jsou autorovy vlastní odhady založené na analýze příslušné časové řady pomocí modelu SARIMA. Roky, pro něž byly údaje odhadnuty, jsou označeny symbolem P.

Rozdělíme-li námi analyzovanou časovou řadu na dvě období (1996-1999 a 2000-2004) a budeme-li v těchto časových úsecích měřit míru cyklické sladění české ekonomiky s eurozónou pomocí jednoduché korelační analýzy založené na detrendaci časové řady metodou meziročních rozdílů, pak také v tomto případě dospějeme k závěru, že v letech 1996-2004 se s největší pravděpodobností postupně zvyšovala sladění českého hospodářského cyklu s cyklem měnové unie. Ačkoliv je příslušný korelační koeficient statisticky významný již na hladině 5 %, musíme současně konstatovat, že příslušný nárůst nelze považovat za příliš robustní (korelační koeficient vzrostl z -1,104 na 0,486).

Obrázek 2 – Tempo růstu reálného HDP České republiky a eurozóny v letech 1996-2007 (s. c. 1995, %)



Pramen: Eurostat a vlastní výpočet

Míra strukturální sladění

Dalším významným faktorem, jenž může po vstupu Česka do eurozóny poměrně výrazně ovlivnit existenci asymetrických šoků v české ekonomice, je míra její strukturální podobnosti s ekonomikami zemí Hospodářské a měnové unie. Podobně jako v předchozím případě, také zde se dá předpokládat, že čím vyšší bude strukturální podobnost české ekonomiky s eurozónou, tím menší bude riziko, že se v této ekonomice vyskytnou asymetrické šoky.

Tabulka 5 – Struktura české ekonomiky, ekonomiky zemí eurozóny a ekonomiky EU-25 v letech 1996-2004 (%)

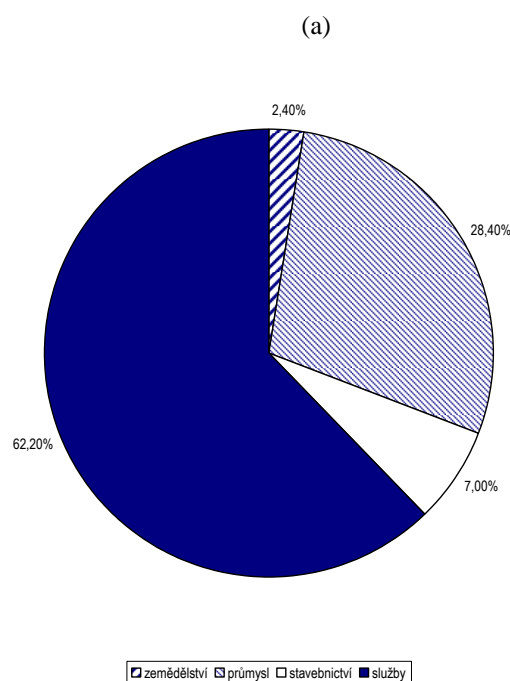
ukazatel	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
----------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

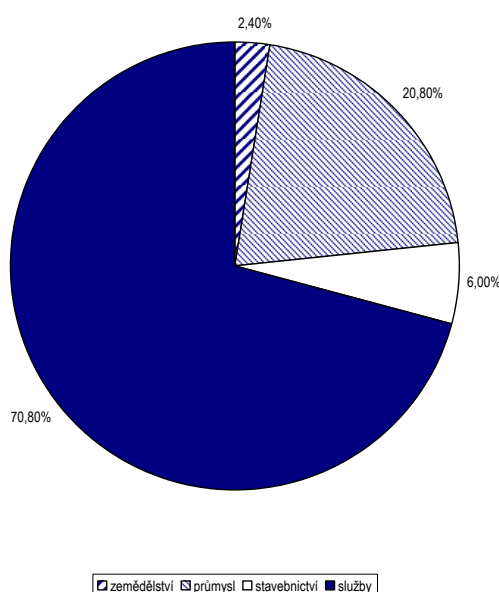
Česko									
zemědělství	4,9	3,6	2,7	2,9	3,0	2,9	2,3	2,3	2,4
průmysl	33,1	32,3	29,1	31,3	29,8	29,5	30,3	27,8	28,4
stavebnictví	8,4	9,4	8,8	7,2	7,8	7,2	7,3	7,5	7,0
služby	53,7	54,6	59,4	58,6	59,4	60,4	60,1	62,3	62,2
eurozóna									
zemědělství	2,9	3,0	2,7	2,6	2,6	2,7	2,5	2,5	2,4
průmysl	23,2	23,5	23,0	22,8	22,6	21,3	21,1	20,9	20,8
stavebnictví	5,7	5,6	5,5	5,6	5,6	5,7	5,7	5,8	6,0
služby	68,1	68,0	68,8	68,8	69,2	70,2	70,6	70,7	70,8
EU-25									
zemědělství	2,8	2,7	2,4	2,4	2,3	2,3	2,2	2,1	2,0
průmysl	23,7	23,9	23,1	23,0	22,6	21,3	21,0	20,7	20,6
stavebnictví	5,7	5,5	5,4	5,6	5,7	5,7	5,7	5,8	6,0
služby	67,8	68,0	69,2	69,0	69,4	70,7	71,1	71,4	71,5

Pramen: Eurostat a vlastní výpočet

Porovnáme-li strukturu české ekonomiky z hlediska tvorby hrubé přidané hodnoty se strukturou ekonomiky eurozóny, zjistíme, že v uplynulých deseti letech se Česko vyznačovalo mnohem větším podílem průmyslu (průměrná hodnota tohoto ukazatele dosahovala výše 30,3 %) a naopak menším podílem služeb (průměrný podíl 58,6%) na tvorbě přidané hodnoty.

Obrázek 3 – Struktura české ekonomiky (a) a ekonomiky eurozóny (b) v roce 2004





Pramen: vlastní výpočet na základě údajů Eurostatu

Budeme-li analyzovat strukturu české ekonomiky poněkud podrobněji, pak dospějeme k závěru, že kromě průmyslu dosahovaly v Česku mnohem většího podílu na tvorbě hrubé přidané hodnoty také odvětví „Obchod, oprava motorových vozidel a spotřebního zboží“, „Pohostinství a ubytování“ a „Doprava, skladování, pošty a telekomunikace“. Dle našich propočtů se tento podíl v letech 1995-2004 pohyboval v průměru na úrovni 25,1 %, což je hodnota, která byla o 4,2 % vyšší než byla hodnota tohoto ukazatele v zemích EU-12. Naopak mnohem nižším podílem na tvorbě hrubé produkce se vyznačovala odvětví „Peněžnictví a pojišťovnictví“ a „Nemovitosti, služby pro podniky, výzkum a vývoj“, kde byl průměrný podíl nižší o 10,1% (Česko: 16,6 %, eurozóna: 26,7 %).

Vliv mezinárodního obchodu na sladěnost ekonomického vývoje

Pravděpodobnost, s níž bude po svém vstupu do eurozóny česká ekonomika čelit neočekávaným asymetrickým šokům, neovlivňuje pouze její cyklická a strukturální sladěnost s eurozónou, ale také míra jejího zapojení do mezinárodních ekonomických vztahů. Z tohoto důvodu se v závěru této stati budeme věnovat také problematice mezinárodního obchodu.

Tabulka 6 – Podíl vývozu a dovozu České republiky do zemí eurozóny a Evropské unie na celkovém vývozu a dovozu v letech 1999-2007 (%)

ukazatel	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^p	2006 ^p	2007 ^p
vývoz									
EU-25	69,20 ^s	68,57 ^s	85,58	84,64	86,30	85,95	84,52	86,55	87,07
eurozóna	62,39	61,96	61,24	58,66	57,69	54,54	50,64	50,39	50,73
dovoz									
EU-25	64,22 ^s	62,04 ^s	74,30	72,21	71,40	71,82	71,66	76,55	79,36

eurozóna	59,83	56,12	56,56	57,37	59,54	61,04	62,48	62,75	63,02
----------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Pramen: Eurostat, OECD a vlastní výpočet

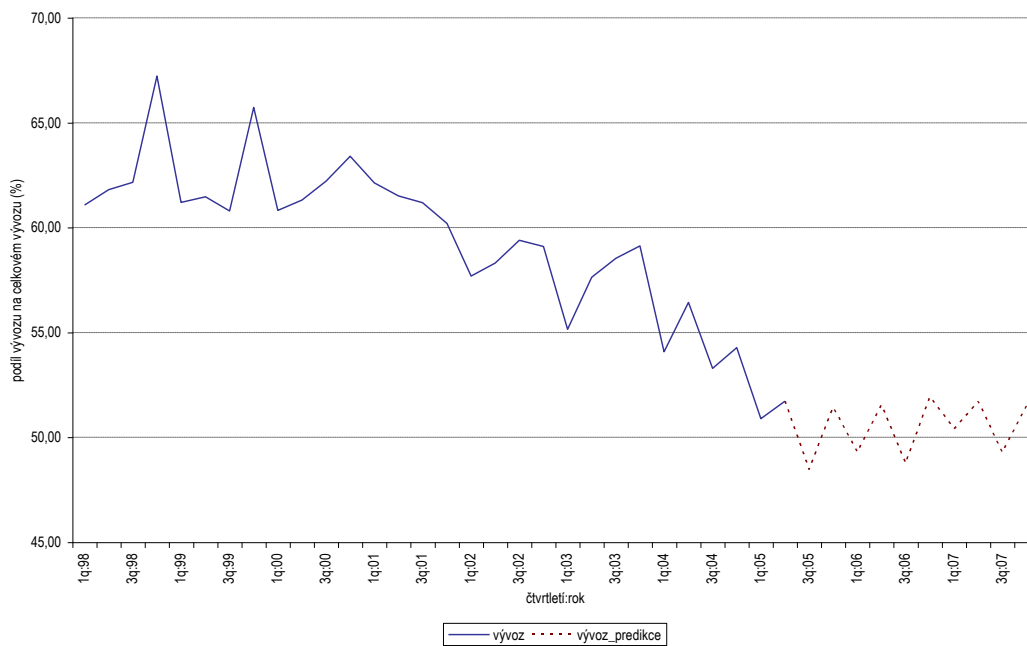
Poznámka: Pro roky 1999 a 2000 je podíl českého vývozu a dovozu do Evropské unie stanoven pro země EU-15. Tyto údaje jsou označeny symbolem S. Údaje o vývoji vývozu a dovozu pro roky 2005-2007 jsou autorovy vlastní odhady založené na analýze příslušné časové řady pomocí modelu SARIMA. Roky, pro něž byly údaje odhadnuty, jsou označeny symbolem P.

Vyjdeme-li z dostupných statistických údajů, pak dospějeme k závěru, že v letech 1995-2004 dosahovaly průměrné podíly českého vývozu a dovozu na hrubém domácím produktu hodnoty 59,1, resp. 61,9 %. Z těchto údajů je tedy zřejmé, že česká ekonomika je ekonomikou vyznačující se značnou mírou otevřenosti vůči okolnímu světu. Pokud dáme tento závěr do souvislosti s naším budoucím vstupem do Evropské měnové unie, pak můžeme konstatovat, že takto vysoká míra otevřenosti by měla být pro českou ekonomiku spíše pozitivem, neboť se dá předpokládat, že s větší mírou otevřenosti se snižuje vliv nominálního kurzu na vnější ekonomickou rovnováhu, v důsledku čehož jsou částečně odstraněny problémy spojené se ztrátou autonomní měnové politiky.

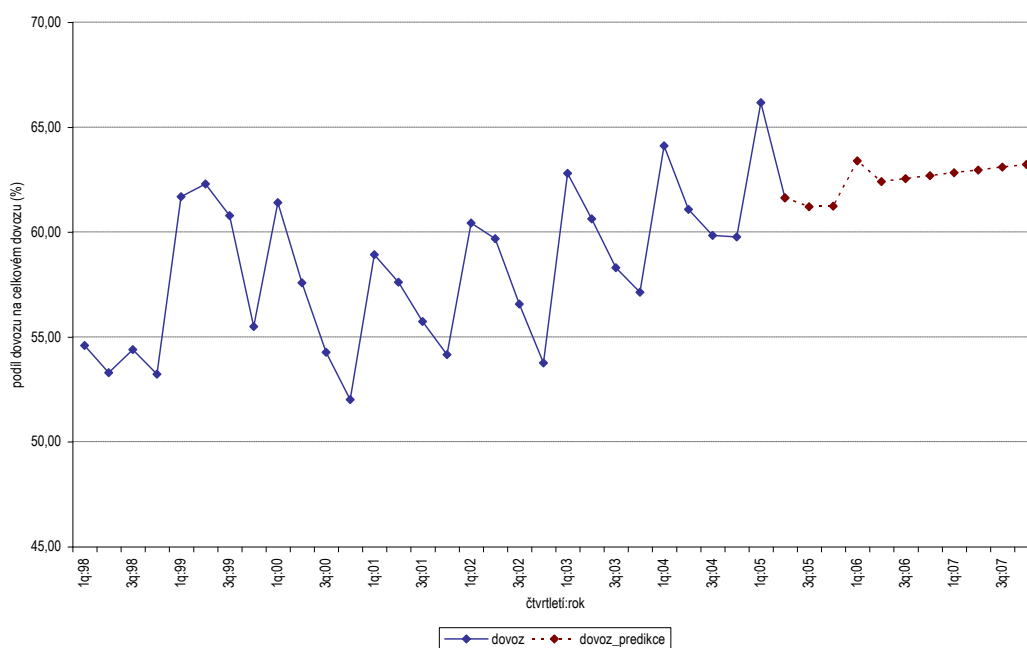
Jak je zřejmé z údajů zachycených v tabulce 3, v posledních pěti letech dosahovalo Česko jak v případě Evropské unie, tak v případě eurozóny, poměrně vysokého stupně ekonomické integrace. Vyjdeme-li z dostupných údajů, pak dospějeme k závěru, že v letech 2001-2004 se Evropská unie (EU-25) podílela na českém vývozu v průměru 85,6 % a na dovozu do České republiky pak 72,4 %. V případě eurozóny dosahovaly tyto podíly výše 58,0 % u vývozu a 58,6 % u dovozu. Takto vysoká míra otevřenosti české ekonomiky vůči zemím eurozóny se tak stává jedním z hlavních argumentů podporujících co možná nejrychlejší přijetí společné evropské měny, která by tak mohla odstranit nebezpečí, jež je spojeno s nadměrným kolísáním kurzu české koruny vůči měnám našich hlavních obchodních partnerů.

Obrázek 4 – Podíl vývozu (a) a dovozu (b) České republiky do eurozóny v letech 1998-2007

(a)



(b)



Pramen: vlastní výpočet na základě údajů Eurostatu

Závěr

Již v úvodu této stati jsme uvedli, že přistoupení Česka k eurozóně bude doprovázeno ztrátou autonomie České národní banky při přijímání rozhodnutí v oblasti měnové politiky, což se může následně negativně odrazit ve schopnosti české ekonomiky

reagovat na možné budoucí asymetrické šoky. Z tohoto důvodu se nám jevílo jako důležité zhodnotit současný stav cyklické a strukturální sladěnosti českého hospodářství s eurozónou. Máme-li z této analýzy učinit konkrétní závěry, pak musíme konstatovat, že v posledních deseti letech se Česko poměrně významně přiblížilo ekonomikám EU-12, a to jak v oblasti reálné konvergence, když HDP na obyvatele v PPS dosáhlo hodnot blízkých hodnotám typickým pro nejméně vyspělé země eurozóny, tak v oblasti hospodářského cyklu. Za poněkud negativní pak můžeme označit vývoj v oblasti cenové hladiny, neboť v tomto případě zůstává rozdíl mezi cenovou hladinou v Česku a v zemích eurozóny poměrně výrazný. Určitý nesoulad mezi českou ekonomikou a eurozónou je pak patrný také u ekonomické struktury. Ačkoli je struktura české ekonomiky z hlediska tvorby hrubé přidané hodnoty podobná ekonomice eurozóny, je zde zapotřebí zdůraznit, že pro Česko je typický poněkud vyšší podíl průmyslu, což se může po vstupu do Evropské měnové unie projevit častějším výskytem asymetrických šoků. Dáme-li tyto naše závěry do souvislosti s našimi předchozími studiemi³⁷⁰ pak dospějeme k závěru, že Česká republika by neměla usilovat o vstup do Hospodářské a měnové unie dříve než v roce 2010.

Literatura:

1. ČSOB: *Reforma PRS: d'ábla hledejme v detailech*. Ekonomický měsíčník. Březen 2005. www-stránka: www.csob.cz/ft/zpr.asp?prmKod=FT1.5&archiv=archiv.
2. ČSOB: *Vítejte v klubu!* Ekonomický měsíčník. Duben 2004. www-stránka: www.csob.cz/ft/zpr.asp?prmKod=FT1.5&archiv=archiv.
3. ČSÚ: *Roční národní účty*. www-stránka: dw.czso.cz/pls/rocenka/rocenka.indexnu.
4. ECB: *ECB, ESCB a Eurosystem*. www-stránka: www.ecb.int/ecb/orga/escb/html/index.cs.html.
5. EUROSTAT: *Eurostat data*. www-stránka: epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1996,45323734&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=welcomeref&open=/&product=EU_MAIN_TREE&depth=1.
6. HÁJKOVÁ, D. (edts.): *Analýzy stupně ekonomické sladěnosti České republiky s eurozónou – 2005*. www-stránka: www.cnb.cz/www.cnb.cz/cz/menova_politika/strategicke_dokumenty/download/analyzy_sladenosti_2005.pdf.
7. MF ČR, ČNB: *Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladěnosti ČR s eurozónou*. www-stránka: www.cnb.cz/www.cnb.cz/cz/menova_politika/strategicke_dokumenty/download/maastricht_vyhodnoceni_2005.pdf.
8. OECD: *OECD Economic Outlook Statistics and Projections. Databáze DSI Campus Solution*. www-stránka: <http://195.145.59.167/ISAPI/DBDemo.Dll/Indicators?ID=D1E54AA210134CFAADA98A7F47637023&DB=OECD&Database=01.2.3&Text=OECD+Economic+Outlook+Statistics+and+Projections&Nr=3>
9. TUMA, Z.: *Česká ekonomika a vstup do eurozóny*. www-stránka: www.cnb.cz/pdf/tuma_hnclub_bratislava_1005.pdf.

³⁷⁰ viz Tuleja, P: *The Czech Republic on the road to the Euro-zone – nominal convergence kriteria*. In: *Future of Banking after the Year 2000 in the World and in the Czech Republic*. X. Karviná: OPF SU, 2005.

Kontaktní adresa:

Pavel Tuleja
katedra ekonomie
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Slezská univerzita v Opavě
Univerzitní náměstí 1934/3
733 40 Karviná
Česká republika
e-mail: tuleja@opf.slu.cz
web: zam.opf.slu.cz/tuleja
telefon: +420 596 398 259

OBNOVITELNÉ ZDROJE ENERGIE V KONTEXTE ENERGETICKEJ POLITIKY SR

Úvod

Energia, ktorú dnes využívame (teplo, elektrina, palivá pre motorové vozidlá), má svoj pôvod prevažne vo fosílnych palivách. Uhlie, ropa alebo zemný plyn sú práve takýmito palivami. Tieto palivá sa nachádzajú pod zemským povrchom, kde vznikali po milióny rokov rozkladom pravekých rastlín a živočíchov. Hoci sa fosílna palivá pôsobením prírodných síl (tepla a tlaku) stále vytvárajú, ich súčasná spotreba mnohonásobne prevyšuje ich tvorbu. Skutočnosť, že nie sú dopĺňované tak rýchlo, ako ich spotrebujeme znamená, že pri tomto spôsobe spotreby ich v blízkej budúcnosti vyčerpáme. Z toho dôvodu sú fosílna palivá považované za neobnoviteľné. Obmedzenosť zdrojov palív nie je však jediná hrozba, ktorej ľudstvo čelí. Spaľovanie fosílnych palív vedie tiež k vážnemu poškodzovaniu životného prostredia.

Zmenšujúce sa zásoby fosílnych palív, poškodzovanie životného prostredia a zdravia ľudí rovnako ako etický rozmer problému súvisiaci s tým, či máme morálne právo vyťažiť a spáliť všetky zásoby ropy a odkázať budúce generácie len na spomienky, si vyžadujú premýšľať nad zmenou súčasného stavu. Práve z uvedených dôvodov (vyčerpatelnosť neobnoviteľných zdrojov) sa v súčasnosti venuje veľká pozornosť na tzv. obnoviteľné zdroje energie (OZE).

Definícia jednotlivých typov OZE

Rozlišujeme niekoľko typov OZE, medzi hlavné patria:

1. veterná energia

Veterná energia je definovaná ako pohybová (kinetická) energia vzduchu. Slnéčné lúče dopadajúce na zemský povrch spôsobujú jeho ohrievanie rôznou intenzitou, v závislosti nielen od nadmorskej výšky, ale aj morfológie územia (terénnych depresii), v dôsledku čoho dochádza k teplotným a tlakovým rozdielom, ktoré dávajú do pohybu masu vzduchu. Prúdenie vzduchu je teda dôsledkom nerovnomerného rozloženia teplôt v atmosfére, ktoré spôsobuje tlakové rozdiely.

Pre efektívne využívanie veternej energie sú vhodné iba oblasti s najlepšími veternými podmienkami, ktoré však predstavujú len veľmi malú časť územia Slovenskej republiky (inštalovanie veterných elektrární v národných parkoch je vylúčené). Do roku 2010 je pri súčasných podmienkach predpoklad výroby elektriny z veternej energie 100 GWh. Na základe uvedeného rozvojové zámery možno smerovať na výstavbu nových veterných parkov alebo na zvýšenie kapacity súčasných veterných parkov (Cerová, Ostrý vrch, Skalité pri Čadci).

2. vodná energia

Voda je na Zemi a v jej atmosfére v neustálom pohybe. V dôsledku aktivity Slnka sa odparuje z vodných plôch, vytvára oblaky pary a padá k Zemi vo forme dažďa alebo snehu. Energia tohto vodného cyklu je veľmi účinne využívaná vodnými elektrárňami alebo vodou poháňanými mechanickými dielami. Využívanie energie vody na pohon mechanických zariadení je veľmi starou činnosťou a siaha ďaleko do minulosti. Jednoduché vodou poháňané kolesá, nahradzujúce namáhavú prácu, ľudstvo používalo od nepamäti. Prvá zmienka o takýchto zariadeniach sa objavuje u starých Grékov asi 4000 rokov pred n.l. Gréci používali vodnú energiu hlavne na mletie obilia. Využívanie tejto prírodnej energie sa stalo ešte jednoduchším a rozšírenejším po tom, čom bola vyvinutá prvá vodná turbína na začiatku 19. storočia. Od tohto obdobia sa začína postupne presadzovať výroba elektrickej energie vodnými elektrárňami. Najnovšie technológie výroby elektriny z vody sú založené na využití morského prílivu, morských vln alebo teplotného rozdielu vody v oceánoch.

Využitelný hydroenergetický potenciál na výrobu elektriny na báze vodnej energie predstavuje 6,6 TWh za rok, čo znamená 58%-né využitie. Rozvojové zámery zahŕňujú realizáciu vodnej elektrárne na rieke Ipeľ, realizáciu vodnej elektrárne v lokalite Nezbudská Lúčka pri Strečne na rieke Váh, výstavbu malých vodných elektrární (MVE) s výkonom 1 - 3 MW, najmä na riekach Hron a Horný Váh a výstavbu na ostatných vodných tokoch s výnimkou rieky Orava pre realizáciu MVE s výkonom do 1 MW.

3. slnečná energia

Slnečná energia je hnacím strojom života na Zemi. Zohrieva atmosféru a Zem, vytvára vietor, zohrieva oceány, spôsobuje odparovanie vody dáva silu vodným tokom, rastlinám aby mohli rásť a z dlhodobého hľadiska vytvára aj fosílna palivá. Množstvo dopadajúcej slnečnej energie na územie Slovenska je asi 200-násobne väčšie, ako je súčasná spotreba primárnych energetických zdrojov u nás. Je to obrovský, doposiaľ takmer úplne nevyužitý potenciál. Využívanie slnečnej energie je dnes najčistejším spôsobom využívania energie vôbec a na rozdiel od iných zdrojov (aj obnoviteľných) sú dopady na okolité životné prostredie zanedbateľné. Využívanie slnečnej energie na výrobu elektriny vzhľadom na jej vysokú finančnú náročnosť je v súčasnosti neefektívne. V budúcnosti možno uvažovať s využívaním slnečnej energie len na miestach bez prístupu k energetickej sústave.

Rozlišujeme tri základné spôsoby využitia slnečnej energie :

- Pasívne využitie vhodnou architektúrou kde tvar a výstavba budov je navrhnutá tak, aby dopadajúce žiarenie a následne jeho skladovanie a distribúcia po budove viedli k maximálnemu efektu.
- Využitie slnečných kolektorov na prípravu teplej úžitkovej vody resp. vykurovanie priestorov.
- Výroba elektrickej energie slnečnými (fotovoltaickými) článkami alebo inými systémami koncentrujúcimi slnečné žiarenie.

4. biomasa

Biomasa predstavuje biologicky rozložiteľné frakcie výrobkov, odpadu a zvyšku z poľnohospodárstva, lesníctva ako aj biologicky rozložiteľné frakcie priemyselného a komunálneho odpadu. Biomasa v podobe rastlín je chemicky zakonzervovaná slnečná energia. Je to súčasne jeden z najuniverzálnejších a najrozšírenejších zdrojov energie na Zemi. Okrem toho, že poskytuje výživu, používa sa ako stavebný materiál, vyrába sa z nej papier, lieky alebo chemikálie, je tiež výborným palivom. Jej výhodou je, že ponúka nielen veľkú rôznorodosť vstupných surovín, ale aj univerzálne využitie v energetike. Je ju možné

využiť nielen na výrobu tepla ale aj na výrobu elektriny v moderných spaľovacích zariadeniach. Kvapalná a plynné formy biomasy (etanol, metanol, drevoplyn, bioplyn) je tiež možné použiť na pohon motorových vozidiel.

Rozvojové zámery v spojitosti s výrobou elektriny z biomasy zahrňujú spoločné spaľovanie uhlia s drevnými štiepkami, splyňovania dreva v tepelných elektrárňach, využitie bioplynu na menších elektrárňach a využitie poľnohospodárskej a lesníckej biomasy na energetické účely. Predpokladá sa, že v budúcnosti biomasa postupne nahradí významnú časť fosílnych palív využívaných na výrobu tepla a palív pre dopravu.

5. bioplyn

Bioplyn ako formu biomasy je možné získať zo skládok komunálneho odpadu, čističiek odpadových vôd, hnojovice zo živočíšnej výroby alebo splyňovaním pri nedokonalom spaľovaní. Získavanie bioplynu z odpadov a jeho spaľovanie plynovými turbínami je proces nenáročný a technologické prvky sú bežne dostupné trhu. Nenáročnosť získavania bioplynu a jeho premeny na užitočnú energiu je evidentná aj tým, že v rozvojových krajinách ako je India alebo Čína existuje niekoľko miliónov veľmi jednoduchých rodinných zariadení, využívajúcich bioplyn len na výrobu tepla na varenie v domácnostiach. Bioplyn sa skladá najmä z metánu (CH₄) a oxidu uhličitého (CO₂).

6. geotermálna energia

Geotermálna energia, teda vnútorné teplo Zeme, je iba časťou energie, ktorou disponuje naša planéta. S hĺbkou stúpa teplota približne na každých 30m o 10C. V hĺbke 3 km je to teda asi 1000C, v hĺbke 10 km už 3000C.

V súčasnosti sa geotermálna energia na Slovensku využíva na cca 36 lokalitách s tepelne využiteľným výkonom 131 MWt. Sumárny tepelnoenergetický potenciál geotermálnych vôd vo všetkých perspektívnych oblastiach Slovenska reprezentuje 5538 MWt. Súčasný stav v oblasti využívania geotermálnej energie je nedostatočný vzhľadom na potenciál, ktorý obsahuje tento obnoviteľný zdroj. S využitím geotermálnej energie sa uvažuje v rámci projektu geotermálneho zdroja v Košickej kotline s elektrickým výkonom 5 MW a s očakávanou ročnou výrobou elektriny 40 GWh.

Legislatíva v oblasti OZE

Téme a podpore OZE je venovaných viacero právnych predpisov či už v európskom alebo slovenskom kontexte. Z hľadiska EÚ je nutné spomenúť tzv. Bielu knihu o OZE a Smernicu č. 2001/77/ES zo dňa 27.septembra 2001 o podpore elektrickej energie vyrábanej z obnoviteľných zdrojov energie na vnútornom trhu s elektrickou energiou. Pre SR je taktiež dôležitým dokumentom z hľadiska OZE tzv. Akt o podmienkach prístúpenia Slovenska a o úpravách zmlúv, ktorý bol vypracovaný v rámci prístupových rokovaní SR do EÚ. V rámci týchto dokumentov boli medzinými stanovené v oblasti OZE 2 globálne indikatívne ciele a jeden národný indikatívny cieľov (pre SR), ktoré majú byť dosiahnuté do roku 2010:

- globálny cieľ dosiahnuť podiel OZE v hodnote 12 % celkovej spotreby primárnych energetických zdrojov v EÚ
- globálny cieľ dosiahnuť podiel OZE v hodnote 22,1 % z celkovej spotreby elektrickej energie v EÚ
- národný indikatívny cieľ v hodnote 31 % z celkovej spotreby elektrickej energie v SR

Slovenská legislatíva sa zaoberá OZE v mnohých právnych predpisoch, najmä Zákon č. 656/2004 o energetike, Zákon č. 657/2004 o tepelnej energetike, Zákon č. 658/2004 o regulácii sieťových odvetví, Výnos URSO č. 2/2005 ktorým sa ustanovuje rozsah cenovej regulácie v elektroenergetike a spôsob jej vykonania, rozsah a štruktúra oprávnených nákladov, spôsob určenia výšky primeraného zisku a podklady na návrh ceny, Správa o pokroku vo využívaní OZE, Konceptia využívania OZE, Konceptia využívania poľnohospodárskej a lesníckej biomasy na energetické účely atď.

Stratégia energetických vstupov SR

Slovenská republika takmer 90 % primárnej produkcie elektriny a tepla zabezpečuje nákupom zdrojov mimo teritórium vnútorného trhu EÚ. Jediným významnejším domácim energetickým zdrojom je hnedé uhlie, nakoľko vlastná ťažba zemného plynu a ropy je nevýznamná. Z tohto dôvodu neustále rastie význam OZE. Jednou z priorit pripravovanej energetickej politiky je zvyšovať podiel obnoviteľných zdrojov energie na výrobe elektriny a tepla s cieľom vytvoriť primerané doplnkové zdroje potrebné na krytie domáceho dopytu.

Na základe analýz možno predpokladať v dlhodobom výhľade (do roku 2030), že primárnu úlohu pri uspokojovaní spotreby zohrá vyššie využitie jadrového paliva, zemného plynu a obnoviteľných zdrojov energie. Tento vývoj vychádza z predpokladu, že dôsledkom sprísnených emisných limitov bude klesať spotreba uhlia. Rovnaký scenár možno predpokladať aj v prípade, ak emisné limity v dostatočnej miere neodradia od využívania uhlia. Z dôvodu náhrady ropných zložiek biopalivami sa očakáva len mierny nárast spotreby ropy najmä v doprave.

1. Odhad výroby elektriny z obnoviteľných zdrojov energie do roku 2020

Zdroj	Využitelný potenciál pre výrobu elektriny	Výroba v roku 2002	Odhadovaná výroba v roku 2010	Odhadovaná výroba v roku 2020
	GWh	GWh	GWh	GWh
Veľké vodné elektrárne	5 600	4 924	4 950	5 300
Malé vodné elektrárne	1 000	245	350	600
Biomasa	1 300	153	350	1 300
Veterné elektrárne	600	0	200	550
Geotermálna energia	60	0,32	0	40
Bioplyn	500	6	50	500
Slničná energia	1 540	0,001	0	10
SPOLU	10 600	5 328,321	5900	8300

*5900 GWh = 21,24 PJ

** 8300 GWh = 29,89 PJ

2. Odhad výroby tepla z obnoviteľných zdrojov energie do roku 2020

ZDROJ	Využitelný potenciál	Odhad výroby tepla v roku 2010	Odhad výroby tepla v roku 2020
	TJ	TJ	TJ
Biomasa	75 600	25 000	44 000
z toho: Dendromasa	47 000	20 000	34 000
Poľnohospodárska biomasa	28 600	5 000	10 000
Bioplyn	6 900	2 000	5 000
Geotermálna energia	22 700	200 (1000)*	3 000
Slniečna energia	34 000	300	3 000
SPOLU	139 200	27 500	55 000

* realizácia vykurovania geotermálnou energiou v Košiciach

Postavenie OZE v energetike SR

V súčasnosti sa z obnoviteľných zdrojov energie vrátane využitia hydroenergetického potenciálu veľkých vodných elektrární vyrába cca 5,4 TWh elektriny, čo predstavuje cca 16% domácej spotreby. Celkový využitelný potenciál jednotlivých druhov obnoviteľných zdrojov energie dáva možnosť zvýšiť ich podiel na celkovej výrobe elektriny až na 19% v roku 2010 a na 24% v roku 2030.

Odhad využitelného potenciálu obnoviteľných zdrojov podľa druhu do roku 2020.

Zdroj	Využitelný potenciál	
	PJ (Peta Joule)	GWh
Vodná energia	22,7	6 300
Veľké vodné elektrárne	20,2	5 600
Malé vodné elektrárne	2,5	700
Biomasa	75,6	21 000
Dendromasa	47,0	13 055
Poľnohospodárska biomasa	28,6	7 945
Biopalivá	2,0	556
Bioplyn	6,9	1 917
Veterná energia	2,2	600
Geotermálna energia	22,7	6 300
Slniečna energia	18,7	5 200
SPOLU	150,7	41 873

Najperspektívnejším obnoviteľným zdrojom pre výrobu tepla je biomasa, kde celkový ročný potenciál vhodný na energetické využitie do roku 2010 predstavuje cca 46,5 PJ. Biomasa je aj perspektívnym zdrojom pre výrobu elektriny.

Napriek uvedenému najviac využívaným zdrojom aj naďalej zostáva využitie hydroenergetického potenciálu. Pokiaľ ide o ďalšie obnoviteľné zdroje (veterná energia, geotermálna energia, slnečná energia) ich využívanie bude len doplnkovým zdrojom z dôvodu

bezpečnosti a spoľahlivosti dodávok elektriny a tepla, pričom dôležitým faktorom zostáva aj otázka ceny elektriny a tepla vyrobenej z obnoviteľných zdrojov.

Podpora OZE

Zabezpečenie niektorých opatrení zameraných na dosiahnutie cieľov energetickej politiky v dlhodobom horizonte sa nezaobíde bez priamej podpory prostredníctvom finančných prostriedkov z verejných zdrojov. Táto požiadavka je osobitne aktuálna v prípade realizácie opatrení zameraných na využitie obnoviteľných zdrojov pre výrobu elektriny a tepla:

Možnými zdrojmi financovania projektov z jednotlivých oblastí sú:

- vlastné prostriedky realizátorov projektov,
- prostriedky pochádzajúce zo štrukturálnych fondov EÚ,
- prostriedky získané realizáciou metódy Public – Private - Partnerships,
- prostriedky získané alternatívnym spôsobom financovania - financovanie treťou stranou.

Okrem otázky financovania kľúčovú úlohu zohráva v prípade využitia obnoviteľných zdrojov na výrobu elektriny a tepla aj regulátorom uplatňovaná cenová politika. Preto v ďalšom období základným zámerom v tejto oblasti bude vytvorenie priestoru pre stabilitu regulačného rámca, jeho určenie na dlhšie – aspoň 5 alebo 7 ročné obdobie, aby realizátor jednotlivých opatrení mal jasné pravidlá pre výpočet návratnosti realizovanej investície.

Slovenská Republika taktiež pristúpila k najrozšírenejšej forme podpory OZE – ku garantovaným výkupným cenám. Tieto sú stanovené ako pevne určené minimálne ceny pre výkup elektrickej energie z OZE. Tie určuje Úrad pre reguláciu siet'ových odvetví formou a sú stanovené na dlhšie obdobie, čo umožňuje presnejšie zhodnotiť návratnosť investícií a akceptovateľnosť pre finančnú inštitúciu poskytujúcu úver. Na druhej strane toto opatrenie narúša konkurenčné prostredie na liberalizovanom trhu s elektrinou a v konečnom dôsledku sa prenesie na spotrebiteľa.

V zahraničí sú rozšírené tzv. zelené certifikáty, ktoré určujú pre odberateľov povinný podiel odberu energie z certifikovaných OZE vzhľadom na celkovú spotrebu. Dosiahnutie požadovaného stavu je možné naplniť aj zobchodovaním spotreby medzi jednotlivými spotrebiteľmi, čiže spotrebiteľ s väčším podielom využívania OZE môže „predať“ časť spotreby inému, ktorý požadovaný limit nemá naplnený. Tento prístup však kladie vyššie požiadavky na organizáciu trhu s energiami.

Taktiež sú v zahraničí využívané aj ďalšie formy podpory OZE, napr. vládne zákazky či daňové úľavy (úľava z dane z príjmu prevádzkovateľa OZE alebo zaradením výrobných zariadení do nižšej sadzby DPH).

Pri uvedených odhadoch využitia obnoviteľných zdrojoch energie na výrobu elektriny, tepla a v doprave v roku 2010 vychádza, že z nich dokážeme získať 53,7 PJ energie. To znamená, že v tomto roku by ich podiel predstavoval 6,7% na odhadovanej hrubej domácej spotrebe energie 800 PJ. V roku 2020 sa odhaduje využitie obnoviteľných zdrojov vo výške 100 PJ, čo bude predstavovať 12% podiel na hrubej domácej spotrebe energie.

Bariéry pre uplatnenie OZE

Legislatívne bariéry

Hlavná legislatívna bariéra a to cena za OZE nebola donedávna v legislatíve adekvátne ošetrená. Táto príčina sa javila ako hlavná príčina zaostávania SR vo zvyšovaní podielu výroby elektriny z OZE. Podľa predchádzajúcej legislatívy nebolo možné stanoviť minimálnu alebo pevnú výkupnú cenu elektriny z OZE, čím sa nedostatočne motivovalo využívanie obnoviteľných zdrojov energie a bránilo účastníkom trhu vo zvýšenej miere realizovať OZE. Zároveň znenie donedávna platného zákona č. 70/98 Z. z. o energetike v § 18 ustanovovalo cenu takto vyrobenej elektriny dohodou. V platnej legislatíve (Výnos URSO č. 2/2005) boli stanovené pevné ceny za OZE, čím sa táto bariéra z väčšej časti odstránila.

Technologické bariéry

Súčasný stav vývoja technológií pre využívanie OZE na výrobu elektriny neumožňuje všetky obnoviteľné zdroje energie využívať v plnom rozsahu. Väčšina z novovyvinutých technológií sa nachádza v štádiu uvádzania na trh, kedy ich investičná náročnosť je stále veľmi vysoká.

Konkurencieschopné technológie pre výrobu elektriny z OZE v súčasnosti sú:

- vodné elektrárne vrátane malých vodných elektrární,
- kogeneračné jednotky malých výkonov spaľujúce bioplyn pochádzajúci z čističiek odpadových vôd,
- zdroje využívajúce geotermálnu energiu za predpokladu nízkych nákladov na vrty a ťažbu.

Technológie, ktoré sú v prechodovej fáze, t.j. na úrovni prechodu z výskumnej fázy do fázy uplatnenia na trhu, sú:

- veterné elektrárne,
- využívanie biomasy (najmä spaľovanie spolu s fosílnymi palivami).

Vzhľadom na uprednostňovanie OZE a poskytovaniu rôznych výhod a podpôr, hlavne finančných, tieto technológie zaznamenali v posledných rokoch najväčší rozvoj v implementácii na trhu. Tieto technológie si však stále vyžadujú vyššie náklady na výstavbu zdroja.

Najvyššie náklady majú technológie, ktoré sú v štádiu technologického vývoja. Ide o fotovoltaické články. Investičné náklady sú však stále najmenej dvakrát väčšie ako pri ostatných OZE.

Ďalšou technologickou bariérou je závislosť obnoviteľných zdrojov energie od prírodných podmienok. V prípade veternej energie ide o nestabilitu dodaného výkonu do siete zo zdroja, ovplyvnenú reálnymi veternými podmienkami v danej lokalite. V prípade slnečnej energie je možná dodávka len cez deň a v prípade vodnej energie a biomasy len pri dostatku vody, resp. biomasy. Táto bariéra má zároveň dosah na bezpečnosť a dodávku elektriny do elektrizačnej sústavy.

Informačné bariéry

Hlavnou informačnou bariérou je nedostatočná základná informovanosť obyvateľstva o výhodách a nevýhodách OZE. Keďže ide o nové technológie, je tu nižšia akceptovateľnosť

týchto technológií. Dôležitou súčasťou štátnej podpory OZE musí byť aj komplexné informovanie obyvateľstva o dosahoch spaľovania fosílnych palív.

Zároveň je slabá informovanosť o možnosti využívania finančných prostriedkov z fondov EU na úrovni samospráv.

Trhové bariéry

Hlavnou trhovou bariérou je nestabilné podnikateľské prostredie. Investori nemajú zabezpečenú dlhodobú garanciu cien, napr. stanovením minimálnych cien pre výkup elektriny z OZE. Z dôvodu nízkej výkupnej ceny energie do rozvodných sietí, banky nie sú ochotné financovať investične náročnejšie projekty. Investičné náklady do technológií využívajúcich obnoviteľné zdroje energie sú často porovnávané s konvenčnými, bez toho aby sa zväžili prevádzkové náklady, dopad na životné prostredie a úroveň zamestnanosti.

Záver

V príspevku som sa snažil zachytiť súčasný stav a načrtnúť scenár pravdepodobného vývoja energetického odvetvia so zameraním sa na OZE. Dôvodom súčasného prudkého rozvoja a vôbec záujmu o túto problematiku pramení z faktu, že technológie využívajúce obnoviteľné energetické zdroje sú v porovnaní s klasickými fosílnymi palivami vo všeobecnosti čistejšie, menej riskantné a hlavne založené na neobmedzenom palivovom zdroji – Slnku alebo v horúcom jadre Zeme.

Slovenská Republika v pripravovanej Energetickej politike prijala stratégiu energetických vstupov v budúcnosti orientovanú na zemný plyn, jadrové zdroje a OZE. Najviac využívaným obnoviteľným zdrojom aj naďalej zostáva využitie hydroenergetického potenciálu. Pokiaľ ide o ďalšie obnoviteľné zdroje (veterná energia, geotermálna energia, slnečná energia) ich využívanie bude len doplnkovým zdrojom z dôvodu bezpečnosti a spoľahlivosti dodávok elektriny a tepla, pričom dôležitým faktorom zostáva aj otázka ceny elektriny a tepla vyrobenej z obnoviteľných zdrojov.

Pre podporu využívania obnoviteľných zdrojov energie bolo vytvorených viacero inštitucionálnych a finančných nástrojov a schém. Z hľadiska výroby elektriny by sa mala čoraz viac presadzovať výroba z biomasy a z veternej elektriny. Rozvoj tepelnej energetiky Slovenska v strednodobom a dlhodobom výhľade sa bude orientovať na väčšie využitie obnoviteľných zdrojov na základe využívania biomasy a bioplynu.

Literatúra

- Biela kniha EÚ o obnoviteľných zdrojoch energie
- Smernica č. 2001/77/ES zo dňa 27.septembra 2001 o podpore elektrickej energie vyrábanej z obnoviteľných zdrojov energie na vnútornom trhu s elektrickou energiou
- Akt o podmienkach pristúpenia Slovenska do EÚ
- Zákon č. 656/2004 o energetike
- Zákon č. 657/2004 o tepelnej energetike
- Zákon č. 658/2004 o regulácii sieťových odvetví
- Výnos URSO č. 2/2005 ktorým sa ustanovuje rozsah cenovej regulácie v elektroenergetike a spôsob jej vykonania, rozsah a štruktúra oprávnených nákladov, spôsob určenia výšky primeraného zisku a podklady na návrh ceny
- Správa o pokroku vo využívaní OZE
- Konceptia využívania OZE
- Konceptia využívania poľnohospodárskej a lesníckej biomasy na energetické účely

Veľké výzvy pre malý štát – Slovensko a súčasné dianie.

Malý štát je slovné spojenie, ktoré sa často opakuje aj v súvislosti so Slovenskom a jeho postavení v medzinárodných vzťahoch. Ako sa dá definovať veľkosť či malosť štátu? Čo determinuje konanie malých štátov vo svetovom dianí? Aké komparatívne výhody majú malé štáty? Akou cestou sa v súčasnosti uberá Slovensko?

Stanovenie kritérií pre zaradenie štátu medzi veľké či malé krajiny je komplikovanou záležitosťou. Je to čiastočne možné pomocou rôznych merateľných ukazovateľov ako sú ekonomické, geografické (rozloha krajiny) a demografické (veľkosť a zloženie populácie). Jednoznačná hranica však neexistuje. Často sa užíva veľkosť populácie ako index veľkosti krajiny. Krejčí uvádza tri kritériá, podľa ktorých (samostatne alebo v kombinácii) je možné určiť malý štát: počet obyvateľov menej ako 15 miliónov, rozloha menšia ako 150 000 km² a podiel na hrubom svetovom produkte menší ako 1%.³⁷¹ Okrem absolútnych kritérií je však potrebné zohľadniť aj relatívne ukazovatele, ktoré upresňujú postavenie a váhu danej krajiny v porovnaní s ostatnými partnermi v regióne. Dokonalá definícia malých štátov neexistuje, pri pozitíve vyššie zmienených merítok sa vždy vyskytne skupinka krajín, ktoré napriek veľkej rozlohe majú málo obyvateľstva, alebo malú rozlohu, malú populáciu a veľký ekonomický vplyv. Pri definovaní malého štátu je potrebné uvažovať vždy v reálnom geopolitickom priestore, ktorého súradnice nám priblížia reálnu veľkosť a silu štátov.

Malé štáty nie sú malé len rozlohou či bohatstvom – ich malosť tkvie hlavne v malej miere, ktorou dokážu vplyvať na svetové dianie. Sú zraniteľnejšie a previazanejšie so svetovým dianím. Veľké štáty svetové dianie ovplyvňujú, a mnohokrát i vytvárajú. V súčasnej dobe rozmachu informačných technológií sa prenos dát stáva súčasťou stratégie. „Megaveľmoc produkuje systém zrýchlených kódovaných pohybov súbežne s prostriedkami nového kódovania dát, zmiešavajúcich výkony nástrojov deštrukcie s výkonmi prostriedkov komunikácie, čím dosahuje pomerne vzácny efekt: falšuje dimenzie. Tým chceme povedať, že dochádza k doteraz nebývalej premene kontextu udalostí, predmetu lokalizácie, lebo súčasne *s falšovaním dimenzií* dochádza i k *falšovaniu javov*.“³⁷² Citácia naznačuje, že samotná politická realita môže byť pretransformovaná želiteľným spôsobom. Nástroje na takúto transformáciu majú v rukách len „megaveľmoci“ či „superveľmoci“³⁷³, to jest protihráči malých krajín. Ak by sme aj nesúhlasili s víziou autorov citovaného výroku, musíme akceptovať fakt, že malé štáty sú skôr pasívnymi hráčmi na svetovom poli, a teda skôr prijímajú ako určujú svetové dianie. Ich snahou je vylepšiť svoje postavenie, a využiť jednu z mála výhod, ktoré majú oproti veľkým štátom – a tou je početná prevaha. V súčasnosti tvorí členskú základňu OSN 191 štátov, z ktorých väčšina má malý počet obyvateľov.³⁷⁴

³⁷¹ Krejčí. O.: Mezinárodní politika. Praha: Ekopress, 2001. str. 643

³⁷² Bystřický, J., Zbořil Z.: Evropa: neviditelná velmoc aneb politika odložená na neurčito. In Mezinárodní politika 5/2004, Praha: IIR.

³⁷³ Krejčí. O.: tamtiež. str. 654

³⁷⁴ OSN, štatistiky, tabuľka VIII.2
http://www.un.org/esa/population/publications/WPP2004/2004Highlights_finalrevised.pdf

Početná prevaha sa dá uplatniť v systéme demokratického hlasovania, kde má každý hlas rovnakú váhu. Preto majú malé štáty tendenciu zoskupovať sa na medzinárodných bázach, tvoriť a udržiavať systém medzinárodných inštitúcií, ktoré pokrývajú rôzne oblasti života. Prostredníctvom týchto medzinárodných organizácií sa aj malé štáty dostávajú na platformu, kde môžu prezentovať – a v prípade, ž nájdu podporu – i presadiť svoj názor. Členstvo v medzinárodných organizáciách sa pokladá pre malé štáty za nevyhnutnosť. Tento argument zaznieval často aj pri vstupe SR do NATO a EÚ. V početných televíznych diskusiách a predreferendovej kampani bolo možné postrehnúť argumentáciu založenú na neexistencii alternatívy. Tento argument sa dá spochybníť na príklade neutrálneho Švajčiarska či Rakúska alebo Švédska, prípadne nečlena EÚ Nórska. Absencia reálnej verejnej diskusie a prezentácia jednostranných výhod hlavne počas predreferendovej kampane o vstupe do EÚ toto tvrdenie len posilňovalo. V momente vstupu SR do oboch organizácií však neexistovala výhodnejšia alternatíva, ktorá by poskytovala Slovensku rovnakú mieru sebarealizácie v európskom priestore. Integrácia SR bola teda strategickým výberom, ktorý určil ďalšie základné smerovanie krajiny.

Región strednej Európy je pestrý po geografickej, etnickej i kultúrnej stránke. Súčasné štáty vznikli z ruín Rakúsko-Uhorskej monarchie, k ďalšiemu vzniku a deleniu došlo po páde socialistických režimov, v podstate na základe etnickej príslušnosti. Tam, kde etnické hranice neboli jasne vymedzené a prelínali sa s politickými a geografickými, došlo ku konfliktom (bývalá Juhoslávia). Slovenská republika má jednoznačne postavenie malého štátu podľa vyššie uvedených kritérií vo svojom bezprostrednom geopolitickom priestore. V porovnaní so susednou Ukrajinou, Rakúskom či Poľskom je najmenšou krajinou v stredoeurópskom regióne. Túto nevýhodu sa snaží kompenzovať subregionálnou spoluprácou. Ako jediná členská krajina Vyšehradskej spolupráce susedí priamo s ostatnými tromi členmi. Vyšehradská spolupráca bola potvrdením schopnosti jej členov spolupracovať a zdieľať do istej miery skúsenosti, akýmsi trenažérom pri príprave na vstup do EÚ. Jej pomerne nízky stupeň formálnosti zase slúžil ako dôkaz o nekonkurovaní Európskej únii.³⁷⁵ Slovensko taktiež sídlom Fondu V4, ktorý má za cieľ podporovať spoluprácu medzi členmi prostredníctvom poskytovania štipendií.

Ďalšou aktivitou, ktorá spadá do stredoeurópskeho priestoru, je členstvo v Stredoeurópskej iniciatíve. Z pôvodných štyroch členov – Rakúsko, bývalá Juhoslávia, Taliansko a Maďarsko, ktoré zahájili užšiu spoluprácu koncom osemdesiatych rokov sa skupina rozrástla na súčasných 17 štátov strednej a juhovýchodnej Európy (Albánsko, Rakúsko, Bielorusko, Bosna a Hercegovina, Bulharsko, Chorvátsko, Česká republika, Maďarsko, Taliansko, Macedónsko, Moldavsko, Poľsko, Rumunsko, Slovensko, Slovinsko, Ukrajina, Srbsko a Čierna Hora). Slovensko je tento rok predsedníčkou krajinou, pod jej gesciou sa uskutočnili v roku 2005 dva summity (predsedov vlád a ministrov zahraničných vecí), ako aj konferencia ministrov poľnohospodárstva.³⁷⁶ Výsledky posledného stretnutia v Tatrách zatiaľ ešte nie sú k dispozícii.

Ak však opustíme bezprostredné susedstvo a uvažujem na úrovni členských štátov EÚ, patrí Slovensko k väčším krajinám. Relatívna veľkosť na európskej úrovni ustupuje paradoxne do úzadia na úrovni susedskej. Počet hlasov v Rade ministrov, ktorý sa pridružuje vzhľadom na veľkosť populácie, zaradil Slovensko medzi stredne veľké krajiny (6 štátov má

³⁷⁵ Rusnák, U.: Miesto a možnosti malých štátov v systéme medzinárodných vzťahov. str. 96. In Medzinárodné otázky, ročník XIII, číslo 1/2004. Strany 92 – 102. Slovenská spoločnosť pre zahraničnú politiku. Bratislava: Academic Electronic Press.

³⁷⁶ Webstránka Stredoeurópskej iniciatívy <http://www.cei.sk>

menej hlasov ako SR). Systém pomerného hlasovania sa napriek mnohým nedostatkom snaží o dosiahnutie rovnováhy medzi malými a veľkými štátmi v rámci EÚ. Lákavá možnosť vplývať na európske dianie má však svoju cenu – štáty sa musia vo vybraných oblastiach podriaďovať kolektívnemu rozhodovaniu a vzdať sa časti svojej suverenity. Symbióza veľkých a malých štátov zároveň poukazuje na fakt, že štáty sa pri hlasovaní zoskupujú v prvom rade na základe svojich záujmov, ktoré súvisia s konkrétne prerokovávanou problematikou.³⁷⁷ Pôvodný princíp pridelovania komisárskych postov - po jednom pre malé krajiny, po dvoch pre veľké – stanovil jasnú líniu medzi malými a veľkými štátmi. V súčasnosti Zmluva s Nice predpokladá jeden post v Európskej komisii pre každú členskú krajinu. Napriek zásade, že komisár reprezentuje komunitárny princíp a nesmie prijímať inštrukcie od domovskej vlády, je zastúpenie v EK silným identifikačným faktorom obzvlášť pre občanov nových malých členských štátov. Výber komisára bol otázkou prestíže pre malé štáty, kým veľké štáty neprípisujú tomuto postu prílišnú úlohu, prípadne chápu tento post skôr ako presun nepohodlných politikov. Rok po vstupe do EÚ má Slovensko svoje pevné miesto v EÚ a snaží sa formulovať a aktívne presadzovať svoje názory.³⁷⁸

Ďalšou z výhod malých štátov môže byť ich imidž neagresívnych, „holubičích“ národov. Málokto malý štát má veľkú vojenskú kapacitu, schopnú zaútočiť, dobyť a udržať takto nadobudnuté územie. Mierová cesta riešenia sporov, a hlavne predchádzanie konfliktom je nevyhnutné pre malé štáty. Nemožno vylúčiť prípady vojny medzi malými štátmi, ale aj vďaka formalizovanej Konferencii o bezpečnosti a spolupráci v Európe na organizáciu (OBSE) vzniklo fórum, kde sa štáty snažia nahradiť silu rokovaniami. OBSE sa snaží docieľiť prevenciu konfliktov klasickými diplomatickými kanálmi, a kuloárne rokovania tvoria dôležitú časť jej činnosti. Malé štáty sú ideálnym sprostredkovateľom pri rokovaní, či už ako usporiadateľ stretnutia (stretnutie na neutrálnej pôde) alebo aktér rokovania. Minulosť Slovenska je nezaťažené kolonizáciou, jeho skúsenosti s mierovým delením štátu sú jedinečné a takisto aj jeho jazyková proximita s krajinami Balkánu sa javí ako prednosť.

Azda najväčším úspechom slovenskej zahraničnej politiky v tomto roku patrí zvolenie Slovenska za nestáleho člena Bezpečnostnej rady OSN. Najdôležitejšia časť, uchádzanie sa o podporu štátov v regionálnej skupine, bolo reprízou z roku 1997/8, keď členstvo v BR OSN napokon získal rival Slovenska Ukrajina. Šanca byť spolurozhodovateľom pre prijímanie rezolúcií OSN bude obrovskou skúsenosťou. Rozšírenie obzoru aj mimo doterajšieho rámca záujmov Slovenska je veľkou výzvou a zároveň príležitosťou na nové partnerstvá. Závisí len od schopností a výkonností aparátu, ako dokáže ponúkajúce sa možnosti využiť a spracovať v prospech SR.

Slovensko ako malý štát sa javí aktívne na rôznych úrovniach medzinárodného diania – okrem spomínaných subregionálnych aktivít, Európskej únie, NATO až po globálnu sféru prezentovanú OSN je členom množstva ďalších, niekedy menej známych organizácií a inštitúcií. V časti z nich sme členstvo získali sukcesiou do záväzkov po rozdelení Československa. Či už ide o globálne alebo regionálne inštitúcie, mnohé z nich majú technický charakter a jednosmerné zameranie (viď tabuľku č. 1). Pri pohľade na ich zoznam vyvstáva otázka kontrolných mechanizmov a meranie efektívnosti členstva v jednotlivých inštitúciách. Slovensko sa stáva formálne plne integrovaným členom mnohých organizácií. Vstupom do NATO a integráciou do EÚ sa otvára pred ním množstvo nových možností zároveň s výzvami. Ako malý štát si Slovensko bude musieť stanoviť priority, ktoré bude

³⁷⁷ Rusnák, U.: tamtiež, str. 97

³⁷⁸ Kukan, E.: Miesto a úloha Slovenskej republiky v Európskej únii. In *Mezinárodní politika*, 1/2004. str. 13-15. Praha: Institut mezinárodních vztahů.

schopné sledovať a plniť tak, aby pritom využilo svoje výhody, ktorými nepochybne disponuje.

Medzinárodné organizácie a inštitúcie, v ktorých je SR členom

1. NATO (Severoatlantická aliancia)
2. OSN (Organizácia Spojených národov)
3. OECD (Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj)
4. OBSE (Organizácia pre bezpečnosť a spoluprácu v Európe)
5. Rada Európy
6. MOF (Medzinárodná organizácia frankofónie)
7. CD - Dunajská komisia,
8. V4 (Vyšehradská štvorka),
9. SEI (Stredoeurópska iniciatíva)
10. Čiernomorská hospodárska spolupráca (BSEC)
11. Európska a stredozemná organizácia pre ochranu rastlín (EPPO)
12. Európska organizácia pre jadrový výskum (CERN)
13. Európska organizácia telekomunikačných satelitov (EUTELSAT)
14. Medzinárodná agentúra pre atómovú energiu (IAEA)
15. Medzinárodná organizácia na ochranu nových druhov rastlín (UPOV)
16. Medzinárodné združenie pre kontrolu osív (ISTA)
17. Medzinárodný colná organizácia (WCO)
18. Medzinárodný epizootický úrad (OIE)
19. Medzinárodný úrad pre vinárstvo a víno (OIV)
20. Medzinárodný úrad pre výstavníctvo (BIE)
21. Medzinárodný ústav chladiarenskej techniky (IIR)
22. Organizácia pre spoluprácu železníc (OSŽD)
23. Stála medzinárodná komisia pre skúšky ručných strelných zbraní (CIP)

24. Stredoeurópska dohoda o voľnom obchode (CEFTA)
25. Svetová meteorologická organizácia (WMO)
26. Svetová organizácia cestovného ruchu (WTO)
27. Svetová poštová únia (UPU)

Zdroj: Ministerstvo zahraničných vecí SR. www.foreign.gov.sk

Použitá literatúra:

Bystřický, J., Zbořil Z.: Evropa: neviditelná velmoc aneb politika odložená na neurčito. In *Mezinárodní politika* 5/2004, str. 4-5. Institut mezinárodních vztahů, Praha

Krejčí, O.: *Mezinárodní politika*. Praha: Ekopress, 2001.

Kukan, E.: Miesto a úloha Slovenskej republiky v Európskej únii. In *Mezinárodní politika*, 1/2004. str. 13-15. Praha: Institut mezinárodních vztahů.

Rusnák, U.: Miesto a možnosti malých štátov v systéme medzinárodných vzťahov. In *Medzinárodné otázky*, ročník XIII, číslo 1/2004. Strany 92 – 102. Slovenská spoločnosť pre zahraničnú politiku. Bratislava: Academic Electronic Press.

Organizácia spojených národov www.un.org

Organizácia pre bezpečnosť a spoluprácu v Európe www.osce.org

Európska únia www.europa.eu.int

Vyšehradská skupina <http://www.visegradgroup.org>

Stredoeurópska iniciatíva www.cei.sk

PhDr. Viera Uhlárová, M.A.E.S.
interná doktorandka

**Katedra diplomacie
a medzinárodných vzťahov
1. ročník**
uhlarova@euba.sk

ALTERNATIVNÍ POHLED NA MĚŘENÍ MAKROEKONOMICKÉHO VÝSTUPU

Je zřejmé, že by všechny výpočty ohledně HDP měly být co nejpřesnější. Nicméně význam HDP by neměl být z druhé strany ani přeceňován co se týče obsahového vymezení, ale také z pohledu problémů spojených se samotným výpočtem tohoto ukazatele.

Komparace států střední a východní Evropy má také řadu specifických rysů (výběr vhodných kritérií, různá váha jednotlivých faktorů aj.) a nese s sebou i četná rizika. V první řadě je zde problém získávání nezbytných informací a údajů o reálném průběhu transformace v jednotlivých státech. Metody výpočtů jednotlivých ukazatelů nejsou vždy úplně stejné a tak je zde další riziko objektivity případných závěrů z jejich komparace.

Mezinárodní srovnání reálného HDP vyžaduje splnění tří podmínek: stejné vymezení HDP, jeho vyjádření ve stejné měně a srovnatelnost cenové úrovně, v níž je HDP oceněn. První podmínka je splněna tím, že většina zemí používá SNA 1993 nebo ESA 1995. Splnění druhé a třetí podmínky vyžaduje převod národních měn a národních cen do stejné měny a srovnatelných cen. Je tedy nutné použít konverzní míry, které převádějí národní měny na měnu společnou a zároveň jsou cenovými deflátoři.

Pro účely mezinárodního srovnávání se národní měny převádějí na společnou měnovou jednotku, kterou se ve světové praxi mezinárodních komparací stal americký dolar. Zde jsou běžně využívány následující metody:

- 1. Metoda parity kupní síly (purchasing power parities – PPP)** – rozkládá HDP do komponent a přeceňuje každou komponentu průměrnou světovou cenou, která odráží mezinárodní kupní sílu. Vyjadřuje objem statků a služeb, který si lze za stejný počet každé z měnových jednotek koupit. Když se HDP převede na společnou měnu pomocí PPP, přecenění se tak zároveň na srovnatelné ceny. Převod tak zajistí, že srovnáváme reálný objem HDP v různých zemích.
- 2. Podle oficiálního směnného kurzu (ER)** – přepočítá nečiní potíže, pokud země sestavují národní účty a publikují HDP. Problém však je v tom, že tyto kurzy se neustále mění a neodráží skutečnou kupní sílu měn. Při použití této metody je splněna druhá podmínka pro mezinárodní srovnání reálného HDP, nikoli však třetí.
Z parity kupní síly a oficiálního měnového kurzu můžeme vypočítat dva koeficienty, které jsou z analytického hlediska významné. Prvním je **index cenové úrovně (comparative price level – CPL)** který je definován jako poměr parity kupní síly (PPP) k oficiálnímu měnovému kurzu (ER). Ukazuje rozdíly v cenových úrovních jednotlivých zemí:

$$CPL = \frac{PPP}{ER} \cdot 100$$

Druhým ukazatelem je odchylka měnového kurzu od parity kupní síly. Tento ukazatel je označován jako **ERDI (exchange rate deviation index)** a vyjadřuje míru podhodnocení či nadhodnocení domácí měny:

$$\text{ERDI} = \frac{ER}{PPP}.$$

Ideální je, pokud se ERDI rovná jedné. Hodnoty větší než jedna znamenají podhodnocení domácí měny, hodnoty menší než jedna naopak její nadhodnocení.

3. Nejjednodušší podobou PPP jsou relativní ceny, které ukazují poměr mezi cenami stejného zboží v různých zemích v národních měnách. Znáмым příkladem parity jednoho produktu je tzv. **Big Mac Index** publikovaný každoročně v časopise Economist. Big Mac PPP je kurz měn – tedy konverzní míra – při níž hamburgery řetězce restaurací Mac Donald`s budou stát stejně v USA i v zahraničí.
4. Pro úplnost je třeba ještě zmínit **metodu fyzických ukazatelů**. Ta původně vznikla jako „náhradní“ metoda, která umožňovala alespoň přibližně vyčíslit HDP na 1 obyvatele zejména v těch zemích, které nepoužívaly systém národního účetnictví a u nichž oficiální kurzy měn byly umělé a neodrážely kupní paritu, mezinárodní konkurenceschopnost nebo vztahy nabídky a poptávky. Kromě toho řada zemí používala více kurzů.

Mezinárodní srovnání hrubého domácího produkt

Reálný růst HDP (ve stálých cenách) se mezi jednotlivými ekonomikami značně liší. V čase pak podléhá cyklickým výkyvům. Rozdíly jsou ovlivněny i výběrem srovnávaného období. K různým výsledkům pak můžeme dojít v dlouhém nebo v krátkém období. Rozdílná růstová výkonnost srovnávaných zemí je předmětem intenzivního odborného zájmu. Zejména jde o mezinárodní organizace (OECD, EU), kdy je předmět výzkumu zaměřen zejména na problémy měření ekonomického růstu a na zkoumání růstových faktorů.

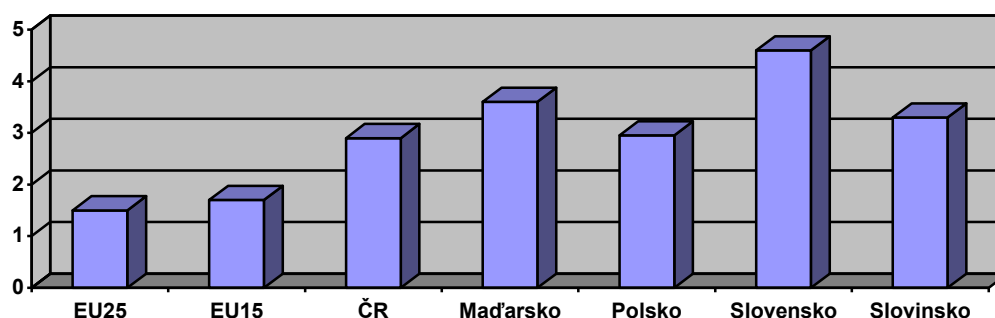
Česká republika dosahovala dlouhodobě nízkou růstovou výkonnost měřenou reálným růstem HDP. Z období 1989 – 2004 činil růst tohoto ukazatele (podle oficiálních statistik ČSÚ) v průměru 0,85 % ročně. V posledních dvou letech je však tempo růstu české ekonomiky podstatně rychlejší než je průměr zemí EU a dostává se tak na úroveň sousedních střeoevropských zemí s výjimkou Slovenska. ČR prošla v období 1997 – 1998 obdobím hospodářské recese, které se vyznačovalo, mimo jiné, poklesem HDP. Od roku 1999 pak dochází k postupnému oživení hospodářského růstu, který v roce 2004 dosáhl výše 4 %. Vývoj ukazatele reálného HDP ukazuje tabulka č. 1:

Tabulka č. 1: HDP ve stálých cenách (roční tempa růstu v %)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	průměr 1996- 2004
EU25	1,8	2,7	3,0	2,9	3,7	1,8	1,1	1,0	2,3	2,25
EU15	1,7	2,7	2,9	2,9	3,7	1,8	1,8	0,9	2,2	2,28
ČR	4,2	-0,7	-1,1	1,2	3,9	2,6	1,5	3,7	4,0	2,12
Maďarsko	1,3	4,6	4,9	4,2	5,2	3,8	3,5	2,9	4,1	3,83
Polsko	6,0	6,8	4,8	4,1	4,0	1,0	1,4	3,8	5,3	4,12
Slovensko	6,1	4,6	4,2	1,5	2,0	3,8	4,6	4,5	5,5	4,08
Slovinsko	3,6	4,8	3,6	5,6	3,9	2,7	3,3	2,5	4,6	3,84

Pramen: EUROSTAT – Structural Indicators, General Economic Background, 7.6.2005, vlastní výpočty

Graf č. 1: HDP ve stálých cenách (průměrná roční tempa růstu 2001 – 2004)



Pramen: EUROSTAT – Structural Indicators, General Economic Background, 7.6.2005, vlastní výpočty

HDP na obyvatele v PPP charakterizuje ekonomickou úroveň země v mezinárodních srovnáních. Pro srovnání ekonomik zapojených do evropských integračních procesů představují standardy kupní síly PPP průměrné ceny zboží a služeb v zemích EU na bázi eura. Jsou agregovány příslušnými vahami za všechny výdajové složky HDP. Objemový index HDP na obyvatele v PPP pak bývá vyjádřen v relaci k zemím EU25 = 100.

Ekonomická úroveň zemí EU25 je značně rozdílná. Odlišnosti se silně vyostřily po poslední vlně rozšíření v květnu 2004. Vyloučíme-li atypické Lucembursko s více než dvojnásobnou úrovní než je průměr EU25³⁷⁹, pak k nejbohatším zemím patří Irsko, jehož ekonomická úroveň přesahuje průměr téměř o 40 % a vyrovnaná skupina zemí Dánsko, Rakousko, Velká Británie, Nizozemsko a Belgie s ekonomickou úrovní zhruba o pětinu vyšší než v EU25. K nejhudším zemím pak patří pobaltské ekonomiky a Polsko. Jejich ekonomická úroveň se pohybuje pod polovinou úrovně EU25 (od 43 % v Lotyšsku po

³⁷⁹ Důsledek velkého množství osob dojíždějících za prací z jiných zemí

necelých 50 % v Estonsku. Rozšíření o deset nových zemí snížilo HDP na obyvatele v PPP v EU25 proti původní EU15 zhruba o 8 %.

V časovém vývoji dochází ke konvergenci ekonomických úrovní mezi méně a více vyspělými ekonomikami. K výjimečně rychlé konvergenci došlo v Irsku, jehož HDP na obyvatele v PPP se ještě v roce 1995 nacházel pod úrovní současné EU25 (89 % úrovně EU15). Rychlejší konvergence probíhá v současné době rovněž ve většině nových členských zemí. Úroveň Maďarska se ve vztahu k EU25 zvýšila mezi roky 1995 a 2004 o 11 p.b., státy Pobaltí dokonce o 13 až 15 p.b. Česká republika byla v poslední vlně rozšíření druhou nejvyspělejší zemí po Slovinsku. Za úrovní starých členských zemí však stále poněkud zaostává. Dosáhla jen 71 % úrovně HDP na obyvatele v PPP v EU25. Vzhledem ke krizi, kterou česká ekonomika prodělala ve druhé polovině 90. let 20. století, zaostává také v tempu reálné konvergence. Mezi roky 1995 a 2004 se její pozice vzhledem k EU25 zlepšila pouze o 1 p. b. Urychlení konvergence nastalo až v poslední dekádě, kdy se mezi roky 2000 až 2004 přiblížila k EU25 o více než 6 p. b.

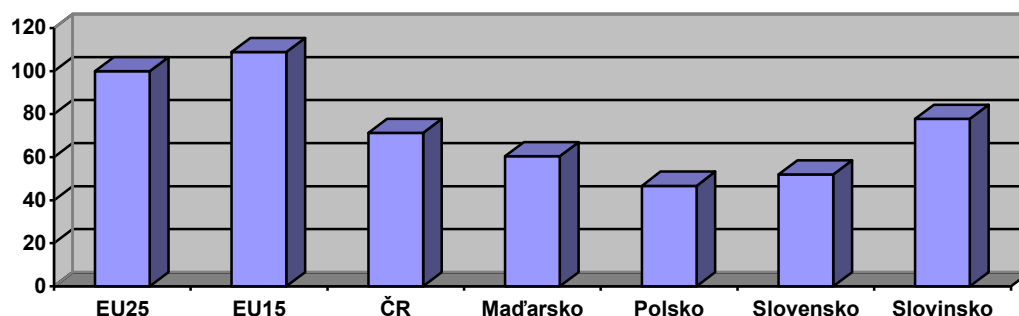
Vývoj ukazatele HDP na obyvatele v PPP vzhledem k EU25 je popsán v tabulce č. 2 a grafu č. 2:

Tabulka č. 2: HDP na obyvatele v PPP (v % k EU25)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
EU25	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
EU15	110,8	110,5	110,2	110,1	110,0	109,8	109,7	109,5	109,2	108,9
ČR	69,5	71,4	69,2	66,7	65,4	64,3	65,6	67,1	69,4	71,3
Maďarsko	49,2	49,1	50,2	51,4	52,3	53,0	55,9	58,1	59,5	60,5
Polsko	40,5	42,2	43,9	44,8	45,4	45,9	45,4	45,3	45,6	46,7
Slovensko	44,2	46,1	46,9	47,5	47,0	47,5	48,4	51,0	51,9	52,0
Slovinsko	68,0	69,2	70,9	71,6	73,6	72,6	74,0	74,7	76,2	77,8

Pramen: EUROSTAT – Structural Indicators, General Economic Background, 7.6.2005

Graf č. 2: HDP na obyvatele v PPP (v % k EU25, 2004)



Pramen: EUROSTAT – Structural Indicators, General Economic Background, 7.6.2005

Dalším ukazatelem vycházejícím z konceptu HDP, který můžeme použít pro hodnocení makroekonomické výkonnosti, je **HDP na pracovníka v PPP**. V tomto případě jde v podstatě o charakteristiku úrovně produktivity práce za celou ekonomiku v mezinárodních srovnáních. Metodologie výpočtu tohoto ukazatele je obdobná jako u HDP na obyvatele v PPP. Ukazatel HDP v PPP na pracovníka ukazuje úroveň produktivity práce národních ekonomik ve všech odvětvích národního hospodářství. Počet pracovníků zahrnuje všechny zaměstnané osoby bez rozlišení na plně nebo částečně zaměstnané (tzn. ze zaměstnanců a podnikatelů podle definic Mezinárodní organizace práce – ILO). K vyjádření vlivu rozdílu mezi plně a částečně zaměstnanou pracovní silou na produktivitu práce se užívá ukazatel HDP na odpracovanou hodinu v PPP, který je ve statistikách Eurostatu publikován společně s ukazatelem na pracovníka.

HDP na pracovníka v PPP ve vztahu k EU25 poskytuje celkový obraz produktivity práce národní ekonomiky, vyjádřený k průměrné úrovni zemí EU25. Je-li index větší než 100, pak je úroveň produktivity práce v dané zemi vyšší, než je průměr EU. Údaje o tomto ukazateli jsou publikovány v rámci stejných srovnávacích programů, jako ukazatel HDP na obyvatele v PPP (EUROSTAT – OECD PPP Programme).

Produktivita práce se v zemích Evropské unie značně odlišuje. Vyloučíme-li opět Lucembursko (jako u předchozího ukazatele), které je atypické svou strukturou výroby, pak se na předních místech nacházejí Belgie a Irsko, kde úroveň HDP na pracovníka převyšuje průměr zemí EU25 zhruba o 30 % a Francie s převýšením o 20 %. Za nimi následuje skupina zemí, kde se převýšení pohybuje mezi 5 až 10 % (Finsko, Velká Británie, Itálie). Mírně nad průměrem se úroveň produktivity nachází ve Švédsku, Dánsku a Rakousku. V německé ekonomice již klesá téměř pod průměr.

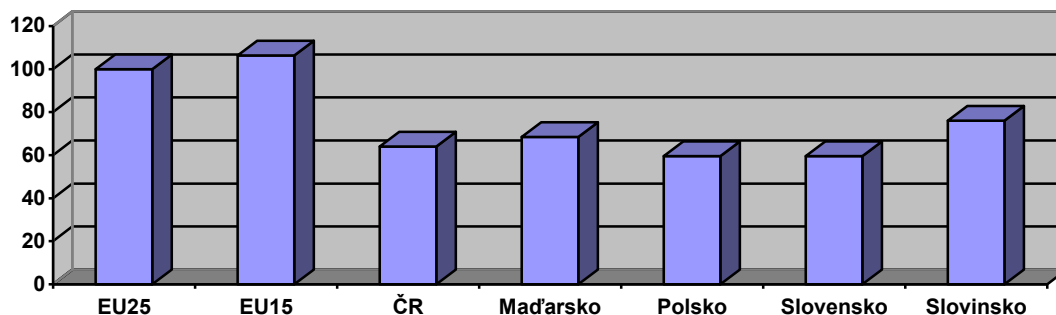
V postkomunistických nových členských zemích Evropské unie mají nejnižší produktivitu pobaltské ekonomiky (40 až 50 % průměru EU25). Ve středu řebříčku se pak pohybují Polsko a Slovensko s úrovní kolem 60 %. Nejvyšší produktivitu ve vztahu k EU25 má Slovinsko (kolem 75 %) následováno Maďarskem (67%). V České republice činila úroveň HDP na pracovníka v PPP ve vztahu k EU25 v roce 2003 celkem 62 % a v porovnání s rokem 1995 se tato relace zvýšila o 4 p. b. Pro rok 2004 má (podle ERUROSTATu) hodnota tohoto ukazatele dosáhnout zvýšení na 64 %.

Tabulka č. 3: HDP na pracovníka v PPP (EU25 = 100)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
EU25	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
EU15	110,1	109,9	109,8	109,6	108,9	108,4	108,2	107,8	106,7	106,4
ČR	57,5	59,5	57,9	57,9	59,7	59,7	60,9	61,3	61,8	64,0
Maďarsko	58,2	58,5	60,0	61,1	60,7	61,6	64,8	67,1	67,0	68,5
Polsko	43,9	45,1	46,1	46,6	49,1	50,9	50,1	50,9	58,0	59,6
Slovensko	46,6	47,8	49,8	51,5	52,8	55,2	56,5	59,6	59,0	59,5
Slovinsko	61,4	64,1	67,5	69,0	70,7	70,3	72,2	73,3	74,2	76,0

Pramen: EUROSTAT – Structural Indicators, General Economic Background, 7.6.2005

Graf č. 3: HDP na pracovníka v PPP (rok 2004, EU25 = 100)



Pramen: EUROSTAT – Structural Indicators, General Economic Background, 7.6.2005

Existuje několik důvodů, proč je při hodnocení výkonnosti ekonomik v rámci světového hospodářství třeba doplnit koncept HDP dalšími ukazateli, které zohlední také další faktory. Jde zejména o tyto (v HDP nezohledněné) problémy:

1. Co měříme
2. Zdroje užitku.
3. Šíře cílů politiky
4. Přerozdělovací procesy
5. Deformace nominálních cen
6. Odhad deflátorů
7. Realokace podle komparativních výhod
8. Směnné relace
9. Náklady externalit
10. Faktory udržitelnosti růstu
11. Budování kulturní báze.

Mylné vnímání reality rozvoje způsobené podceněním odhadu tak klíčového ukazatele, jakým růst HDP je, má několik zásadních dopadů:

1. Vytváření falešného obrazu české ekonomiky ve světě. Státy totiž mezi sebou velice tvrdě soutěží, která ekonomika je lepší. Svět tak dává přednost těm úspěšným a straní se těch, co selhali.
2. Údaje o reálném růstu jsou základní veličinou ke stanovení míry a směru použití téměř všech nástrojů hospodářské politiky. Jde zejména o rozhodování, zda použít expanzivní nebo restriktivní měnovou či fiskální politiku a o posouzení vývoje reálného kurzu. Pokud však základ těchto rozhodování bude chybný, nemohou tyto dílčí hospodářské politiky optimálně fungovat. Pokud se například neví zcela jistě to, že zásadním faktorem pro český růst je export, jeho externality a hluboké změny na nabídkové straně ekonomiky a rozhodovací sféra žije v domněnce, že zahraniční obchod je zpomalovacím faktorem růstu³⁸⁰. Následkem toho může být, že i strategie institucionálního rozvoje mohou být scestné. Například místo urychleného odstraňování bariér růstu na nabídkové straně ekonomiky se tyto bariéry upevňují a řešení se chybně hledá v posílení vnitřní agregátní poptávky.

³⁸⁰ Export se klamně posuzuje jako faktor malého významu, protože v makroekonomické aritmetice růstu se bere v úvahu jen jeho saldo vůči dovozu, přepočtené navíc na reálné veličiny. Zlepšení směnných relací (viz kapitola 5.1) se tak paradoxně stává záporným faktorem reálného růstu.

3. Investoři se při rozhodování o návratnosti svých investic orientují především podle stávající historie růstu. Pokud ten je vykazován jako nízký, jejich opatrnost narůstá. Tím ekonomika přichází jak o část domácích, tak i zahraničních investic.
4. Z dlouhodobého hlediska je nejzávažnější poslední implikace. Do světové ekonomiky je vyslán nepřesný signál o funkčnosti (či spíše nefunkčnosti) celého tržního systému a o úspěšnosti restrukturalizace.

Česká ekonomika se tak stala klasickou ukázkou toho, že intenzivní účast v dělbě práce³⁸¹ a spoléhání se na tržní mechanismy je sice náročnou, ale také mimořádně úspěšnou hospodářskou politikou. Tato politika však vyžaduje poněkud jiné funkce státu, než kdyby tomu bylo naopak. Můžeme dokonce dojít k paradoxnímu závěru, že česká utajená prosperita posledních sedmi let se dostavila i přesto, že vládní politika vysokých deficitů a daní jí spíše bránila než pomáhala. Pokud je růst funkcí stavu širokého seznamu faktorů produkční báze (jak to např. tvrdí teorie endogenního růstu nebo institucionální ekonomie), pak český růst v roce 2000 mohl být založen díky budování trhů a transformace podniků dlouho před tím.

Z výše uvedeného je zřejmé, že si při hodnocení výkonnosti jednotlivých ekonomik nevystačíme pouze s jedním ukazatelem. Proto se celkové hodnocení bude lišit podle toho, který ukazatel použijeme.

Zaměřím se proto na jeden z dalších možných ukazatelů, které de dají k hodnocení makroekonomické výkonnosti použít. Jde o ukazatel, který bývá v mnoha analýzách málo využívaný. Důvodem je zřejmě jeho poměrně krátká historie, protože v mezinárodně harmonizované podobě byl zaveden až po poslední revizi národních účtů (SNA 1993 a ESA 1995). Například ČSÚ je začal poprvé publikovat v prosinci 2004. Jde o ukazatel reálného hrubého domácího důchodu.

Ukazatel reálného důchodu a vliv směnných relací

Směnné relace jsou ukazatelem, které zcela přehlíží koncept HDP. Při jeho výpočtu se tedy zohledňuje pouze růst objemu vyrobené produkce, zatímco její přijetí a ocenění na zahraničním trhu a výhodnost zahraniční směny při dovozu se neberou v úvahu. HDP z těchto důvodů nepodává úplný obraz o celkových výsledcích ekonomiky.

V krátkém časovém horizontu na českou ekonomiku výrazně působí výkyvy cen dovozu a vývozu, které velice významně ovlivňují celkovou ekonomickou rovnováhu. V dlouhém časovém horizontu je zde velmi velký přínos směnných relací při obchodování s okolním světem. Pokud analyzujeme vývoj ekonomik pouze pomocí HDP, tento jev se nezohledňuje.

Směnné relace (Terms of Trade – T/T) zachycují poměr indexů cen dovozu a vývozu a vystihují tak úspěšnost dané ekonomiky při obchodování se zahraničím. Krátkodobé výkyvy dovozních a vývozních cen jsou vesměs spojeny s externími šoky – zejména s kolísáním cen hlavních světových surovin (zejména ropy). Tyto pohyby jsou tak pro odběratelské země (a především pro malé ekonomiky) exogenní veličinou.

Podíváme-li se na problematiku směnných relací v dlouhém období, dostáváme se pak k jejich endogennímu charakteru. Jestliže se dlouhodobě zlepšuje pozice jednotlivé

³⁸¹ Vývozy a zejména úspěchy z jejich umístění na teritoria EU15 jsou ji od roku 1992 základem českého rozvoje (viz Benáček V., Prokop I., Víšek J. A., 2003)

země v obchodování se světem, pak tento fakt zvyšuje její reálný důchod nad rámec vymezený růstem celkového produktu v podobě HDP. Pokud zůstaneme u srovnávaných pěti ekonomik, pak právě česká ekonomika k takovým ekonomikám bezesporu patří (viz tabulka č. 4):

**Tab. č. 4: Vývoj směnných relací zboží a služeb vybraných zemí EU
(1995 = 100)**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ČR	102,9	103,3	109,4	108,8	105,9	108,4	111,8	112,3	113,4
Maďarsko	98,7	100,2	101,1	100,2	97,9	98,3	99,2	98,8	98,2
SR	97,0	96,4	98,6	96,4	97,0	94,4	95,4	95,3	94,9
Polsko	97,5	96,0	98,1	97,0	91,6	91,6	91,3	90,3	90,2
Slovinsko	101,3	102,0	103,5	104,1	101,1	103,0	105,1	105,8	104,6
Německo	99,2	98,5	99,5	98,8	96,7	96,7	97,6	97,5	97,0
Rakousko	98,8	98,2	98,3	98,4	97,0	97,3	99,1	100,1	99,2
Francie	99,4	99,8	101,1	101,3	98,4	99,4	101,8	102,0	103,2

Pramen: European Commission (2005)

Ze všech komparovaných zemí je vývoj směnných relací v České republice v dlouhodobějším vývoji nejpriznivější. Zatímco v ostatních ekonomikách T/T v roce 2004 ve srovnání s rokem 1995 poklesly, v české ekonomice se naopak zvýšily o 13,4 %. Zde je však třeba poznamenat, že rychlý vzestup T/T v České republice mezi roky 1995 a 2004 vyrovnával jejich hluboký pokles na počátku transformačního období. Při stejném základu (1995 = 100) byly T/T v roce 1990 109,1 %. V průběhu roku 1991 poklesly, po třech devalvacích československé koruny v roce předcházejícím, o více než 24 p. b. na 84,7 %. Na původní výchozí úroveň z roku 1990 se vrátily teprve v roce 1998. Ani tento fakt však nic nemění na pozitivním vývoji tohoto ukazatele pro Českou republiku a velice významném vlivu tohoto ukazatele při hodnocení výkonnosti české ekonomiky.

Česká ekonomika je velmi citlivá na jednorázové výkyvy směnných relací v krátkém období. V některých letech mají změny T/T větší vliv na tvorbu reálného důchodu než přírůstek reálného důchodu ve stálých cenách. Např. v roce 1998, kdy se česká ekonomika pohybovala na dně hospodářského cyklu, došlo sice k poklesu HDP o 1,1 %, avšak tento úbytek byl vysoce převážen přínosem zlepšených směnných relací ve výši 3,5 % HDP. Naopak v roce 2000 byl vykázán poměrně vysoký přírůstek HDP ve výši 3,9 %, avšak nepříznivý vývoj T/T snížil zdroje o 1,7 % HDP. Celkově tak byl přírůstek reálného důchodu nižší než v roce nejhlubšího poklesu (1998). V roce 2002 pak byl přínos T/T ve výši 2,2 % HDP opět větší než přírůstek HDP, který dosáhl pouze 1,5 %. Celou situaci ilustruje tabulka č. 5:

Tab. č. 5: Tempa růstu HDP a vliv směnných relací

		1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1.pol. 2005
Tempo růstu HDP (stálé ceny)		4,2	-0,7	-1,1	1,2	3,9	2,6	1,5	3,2	4,4	4,9
Změna T/T	v % HDP	1,6	0,2	3,5	-0,3	-1,8	1,7	2,2	0,1	0,1	-1,0
	v mld. Kč	24,0	3,7	62,1	-6,0	-36,8	36,8	50,7	2,2	3,1	-14,1

Pramen: ČSÚ – Národní účty 2005

Jak z tabulky č. 5 vyplývá, byl v absolutním vyjádření příznivý dopad směnných relací nejvýraznější v roce 1998, kdy tento vliv zvýšil reálný důchod o 62,1 mld. Kč. Naopak negativní dopad ve výši 36,8 mld. Kč v roce 2000, způsobený vysokým tempem růstu dovozních cen, byl vyrovnán stejně vysokým přínosem v růstu v roce následujícím. Pokračující příznivý vývoj směnných relací v roce 2002 přispěl k růstu reálného důchodu o 50,7 mld. Kč. Tak velké změny reálného důchodu nelze při analýze ignorovat. Postavení České republiky je pak v žebříčcích hodnocení ekonomické výkonnosti poněkud jiné.

Jak už jsem zmínila výše, dlouhodobé a trvalé vylepšování směnných relací je endogenním faktorem. Jde tedy kvalitativní změny v širokém slova smyslu, které jsou charakterizovány přesunem k aktivitám s vyšší přidanou hodnotou, o sofistikovanější výrobky, náročnější technologie, zlepšení renomé domácích značek atd. Tyto faktory zlepšují docilované zahraniční ceny a zvyšují reálný důchod, aniž by rostl fyzický objem vyváženého zboží a služeb.

Z tabulky č. 5 je možno také vidět trend ve vývoji směnných relací v letošním roce. Zatím máme k dispozici výsledky pouze za první pololetí roku 2005, ale i z těch je evidentní ztráta ze zhoršení směnných relací. Ta činila v prvním pololetí letošního roku celkem 14,1 mld. Kč, což odpovídá 1 % z HDP v běžných cenách. V poněkud mírnější podobě se tak opakuje situace z roku 2000, kdy celoroční ztráta ze změny směnných relací dosáhla rekordních 1,8 % HDP.

V některých minulých letech měly změny směnných relací větší dopad na ekonomiku než činil celý přírůstek HDP. Tak velké výkyvy by se neměly v praktické hospodářské politice, která pečlivě sleduje každou desetinu procenta změny HDP, přehlížet.

Vzorec pro výpočet výnosu či ztráty ze změn směnných relací T (trading gains and trading losses) má v národních účtech ESA 1995 následující tvar:

$$T = (X - M) / P - (X - P_X - M / P_M), \text{ kde}$$

X.....vývoz zboží a služeb

M.....dovoz zboží a služeb

P_x.....cenový deflátor vývozu

P_m.....cenový deflátor dovozu

P.....průměrný cenový deflátor běžného salda vývozu a dovozu.

Saldo výkonové bilance, korigované o změnu cen ve vývozu i dovozu proti výchozímu období, se porovnává se saldem v běžných cenách, upraveným o deflátor salda. Rozdíl takto upravených sald představuje celkový vliv změn T/T, připočítávaný k HDP ve srovnatelném ocenění:

$$RHDD = HDP + T.$$

Tab č. 6: Tempo růstu RHDD a HDP (v % ze stálých cen předchozího období)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	roční průměr 1996 - 2004	1.pol. 2005
RHDD	5,8	-0,5	2,3	0,9	2,1	4,3	3,7	3,3	4,6	2,9	3,7
HDP	4,2	-0,7	-1,1	1,2	3,9	2,6	1,5	3,2	4,4	2,1	4,9
Rozdíl (p.b.)	1,6	0,2	3,4	-0,3	-1,8	1,7	2,2	0,1	0,2	0,8	-1,2

Pramen: ČSÚ – Národní účty 2005, vlastní výpočty

Díky příznivému vývoji T/T se při předstihu růstu domácího užití před tvorbou HDP vnější ekonomická rovnováha nezhoršovala. Naopak v posledním období se deficit výkonové bilance (salda zahraničního obchodu za zboží a služby) v běžných cenách výrazně snížil z -1,2 % HDP v roce 1999 na -0,3 % HDP v roce 2004. Predikce na letošní rok 2005 a na roky následující jsou ještě optimističtější (viz tab. č. 7):

Tabulka č. 7: Saldo zahraničního obchodu za zboží a služby(běžné ceny)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
mld. Kč	-24,3	-66,3	-58,7	-49,5	-56,6	-9,4	20	54	93	145
% HDP	-1,2	-3,1	-2,5	-2	-2,2	-0,3	0,7	1,7	2,8	4,0

Pramen: MFČR, vlastní výpočty

S použitím tohoto vzorce rostl ve stejném období RHDD na Slovensku v přepočtu na obyvatele tempem 4,1 % ročně, v Maďarsku a Slovinsku se tento ukazatel pohyboval rovněž mírně nad 4 %, v Polsku pod 3 %. Český ekonomický růst je tedy na základě těchto srovnání nejdynamičtější v rámci střeoevropských nových členských zemí EU i v rámci EU25. Po překonání recese ze druhé poloviny 90. let 20. století růstová dynamika reálného hrubého domácího důchodu v propočtu na obyvatele přesahuje tempa všech okolních zemí a nachází

se vysoko nad průměrem evropské pětadvacítky (viz tabulka č. 8). Komplexní ukazatel HRDD lépe zachycuje zdroje, které má země skutečně k dispozici pro spotřebu i svůj další rozvoj. Přesto je neustále česká ekonomika kritizována za pomalá tempa růstu produktu ve srovnání s ostatními zeměmi střední a východní Evropy. Toto tvrzení je založeno na neúplných informacích o vývoji ekonomik, které dlouhodobé zlepšování směnných relací nebere v úvahu.

Tabulka č. 8: Tempa růstu HRDD a HDP ve vybraných zemích (roční průměr 2001 – 2004 v %)

	RHDD/obyv.	HDP/obyv.	rozdíl v p.b.
EU25	1,4	1,3	0,1
ČR	4,2	3,1	1,1
Maďarsko	1,4	3,9	0,2
Polsko	2,6	2,9	-0,3
Slovensko	4,0	4,7	-0,7
Slovinsko	3,7	3,2	0,5

Pramen: European Commission (2005), EUROSTAT, National Account, cit. 15.9.2005, propočty CES VŠEM

V jednotlivých zemích středoevropské pětky je rozdíl mezi tempy růstu HDP a RHDD diferencovaný a odchylky mají i různý směr. Země s vyšší ekonomickou úrovní, jako je Česká republika a Slovinsko (částečně pak i Maďarsko), mají rychlejší růst RHDD než HDP, zatímco země s nižší úrovní, jako je Polsko a Slovensko, je tomu naopak. V české ekonomice je kladný rozdíl ve prospěch RHDD v letech 2001 – 2004 největší a v ročním průměru činí 1,1 p.b. Naopak slovenská ekonomika vykazuje ve stejném období největší záporný rozdíl ve výši -0,7 p.b.

Závěr

Rozebírané problémy vypovídací schopnosti HDP a dalších navazujících běžně používaných makroekonomických ukazatelů nemají jen technický nebo čistě statistický charakter. Jde o analytické závěry, které jsou z nich vyvozovány a o důsledky, které neznalost jejich omezení může mít v hospodářské politice. Hospodářská politika potřebuje všestranný a co nejpřesnější obraz o vývoji národního hospodářství. Přestože ukazatel růstu reálného HDP je tou nejpoužívanější a nejrozšířenější metodou, jak můžeme zmapovat vývoj dané ekonomiky, pouze jeho použití nestačí, protože nebere v úvahu reálné důchodové efekty vyplývající ze změn směnných relací a v důsledku toho poskytuje chmurnější obraz o vývoji české ekonomiky a významně zkresluje úvahy o vývoji makroekonomické rovnováhy, než by vyplývalo z vývoje souhrnných ukazatelů reálného důchodu. Pro velké ekonomiky s rozsáhlým vnitřním trhem není rozlišování vývoje reálného hrubého domácího důchodu od vývoje HDP příliš zajímavé. Není proto ani zakotveno ve standardních analytických postupech. V malých otevřených ekonomikách by se však opomíjení rozdílu HDP a RHDD mohlo odrazit v neadekvátních opatřeních fiskální i monetární politiky.

Seznam použité literatury:

CHLUMSKÝ, J. *Problémy otevírání české ekonomiky*. 1. vyd. Praha: VŠE, 1994. 76 s. ISBN 80-7079-868-8

JUREČKA, V. *K problému ekonomických specifík malých západoevropských zemí*. 1. vyd. Praha: Academia, 1991. 89 s. ISBN 80-200-0397-5

NACHTIGAL, V., TOMŠÍK, V. *Konvergence zemí střední a východní Evropy k Evropské unii*. 1. vyd. Praha: Linde, 2002. ISBN 80-7201-361-0

www.vsem.cz

Kontaktní adresa:

Ing. Natalie Uhrová

EKF VŠB-TU Ostrava

katedra národohospodářská

natalie.uhrova@vsb.cz

PaedDr. Emília Vokálová, CSc.

FAKULTA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV
EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

ISLAMSKÝ FUNDAMENTALIZMUS A ISLAM

Štúdia bola spracovaná v rámci riešenia projektu VEGA č. G 164/05 – Bezpečnostné riziká v medzinárodných vzťahoch na počiatku 21. storočia. FMV EU Bratislava

Atentáty v Londýne a Šarm aš - Šajchu, ktoré sa stali v ostatnom období, u mnohých ľudí vyvolali nesprávny názor, že islam je sám osebe agresívny. Silné emócie vyvolané veľkým množstvom obetí na ľudských životoch, bránia mnohým rozlišovať medzi islamom a radikálnym islamizmom. Nerozlišujú medzi náboženstvom, z ktorého je možné, okrem iného vyvodiť, že moslim nesmie spáchať samovraždu a medzi politickou ideológiou, ktorá z islamu odvodila, že je treba vytvoriť spoločenstvo veriacich, v ktorom vládne islam a šariát. Celkove existujú dva navzájom si odporujúce obrazy islamu: mierumilovný islam, ktorý je otvorený k dialógu a spolunažívaniu, a fundamentalistický islam, ktorý je militantný a doslova teroristický. Príčina toho, prečo fundamentalistický islam používa násilie však nespočíva v Koráne, ale vo fakte, že radikálne islamistické hnutia hľadajú ohniská na svoju expanziu. Islamizmus v jeho najradikálnejšej podobe podniká teroristické útoky proti civilizácii západu nielen preto, aby ju ničil, ale predovšetkým preto, aby vyprovokoval náboženské nepriateľstvo, ktoré by z Usámu bin Ládina urobilo najvyššieho vodcu viac než miliardy moslimov. Radikálny islamizmus v podobe terorizmu je politickým nepriateľom západnej civilizácie. Základná filozofia teroru je obsiahnutá v starom čínskom prísloví: „Zabi jedného a vydesíš desať tisíc“. Atentáty v Londýne potvrdili, že islamský radikalizmus sa rozvíja predovšetkým v druhej generácii mladých moslimov v Európe.

Islam je po kresťanskom náboženstve druhým najrozšírenejším tradičným svetovým náboženstvom na svete. Pochádza zo západného pobrežia Arabského polostrova. Slovo „islam“ znamená doslova „odovzdanie sa do vôle Božej“. Ten, kto prijal islam, sa nazýva moslim. Počet moslimov na svete je asi jedna miliarda, z toho je cca 800 miliónov sunnitov, 150 miliónov šiítov, 3 milióny charidžovcov.³⁸² Rozdelenie moslimov nastalo po Mohamedovej smrti v roku 632, keď sa strhli mocensko – politické boje medzi jeho príbuzenstvom a rodovou šľachtou. Ortodoxní sunniti uznávali posvätné knihy Korán a sunnu (sunna predstavuje súbor tradícií a slúži ako návod ku správne mu chovaniu) a kalifa považovali za Allahovho zástupcu na zemi. Opoziční šiíti, ktorí sú rozšírení najmä v Iráne, uznávali odchylný výklad Koránu, mali vlastnú posvätnú tradíciu a miesto kalifa uznávali neomylných imámov, ktorých pokladali za priamych potomkov Mohameda. Cháridžovci to je vlastne jedna z mnohých sunnitských moslimských siekt.

³⁸² / <http://www.asinah.net>.

Tradícia islamu predstavuje božský zjavený spôsob života, myslenia a samotnej existencie. Moslim prijíma príkazy šariy, ktorá integruje celú spoločnosť. Dáva každodennému životu jedinca náboženský význam a spája ho s duchovným centrom islamu.

Islam nie je len náboženstvom, je to aj filozofia a spôsob života. Je to i súbor morálnych, spoločenských a ďalších noriem. Islam si robí nárok na riadenie každého detailu života moslima. Základnými článkami, ktoré musí každý moslim dodržiavať, sú: viera v Alaha, modlitba 5 krát denne (súčasťou týchto piatich modlitieb je recitácia veršov z Koránu), starostlivosť o chudobných, pôst a každoročná púť do Mekky (táto je povinná len pre tých, ktorí si to môžu fyzicky a finančne dovoliť). Do dejín vstúpil islam ako náboženstvo a zároveň aj ako politický systém. Je súčasne ideológiou, ako aj kompletným systémom pojednávajúcim o organizácii štátu a sveta.

V súčasnosti sa islam prejavuje ako najdynamickejšie náboženstvo zo všetkých náboženstiev tak schopnosťou teritoriálnej expanzie, zvyšovaním svojho politického vplyvu, odolnosťou voči rozleptávajúcim vplyvom európskej civilizácie, ako aj schopnosťou formovať u svojich veriacich jednotný typ chovania a myslenia dodržiavaním tradičných hodnôt islamu. Islam je štátnym náboženstvom v arabských krajinách (s výnimkou Libanonu), v Iráne, Afganistane, Pakistane a Indonézii. Značný počet moslimov je i v Indii a Číne, zachovali sa aj v niektorých stredoázijských a kaukazských republikách v Ruskej federácii. V súčasnosti je nezvratným fenoménom osídľovanie západnej Európy moslimmi. Zástupy migrantov, najmä mladých, sem priťahuje predovšetkým to, že Európa zaznamenala oveľa vyšší hospodársky rast, než väčšina moslimských štátov.

Počet moslimov v niektorých štátoch Európskej únie:

Veľká Británia 1,6 mil., Írsko 19 150, Belgicko 364 000, Luxembursko 6 000, Portugalsko 35 000, Španielsko 1 mil., Francúzsko 5 mil., Grécko 450 000, Taliansko 1 mil., Rakúsko 339 000, Nemecko 4 mil., Holandsko 886 000, Dánsko 162 000, Švédsko 350 000.

(Zdroj: TASR)

V súvislosti s islamom sa veľmi často používajú termíny islamský fundamentalizmus a politický islam. V masmédiách, ako sú noviny, televízia a rozhlas sa termín islamský fundamentalizmus veľmi často vyskytuje v rôznych súvislostiach. Označujú sa ním hlboko veriaci moslimovia, ortodoxné režimy na Arabskom polostrove, politické teórie, ktorých cieľom je nastolenie islamského štátu, ako aj rôzne teroristické skupiny a pod. Pritom treba podotknúť, že častým používaním tohto termínu na označovanie hlavne teroristických skupín v islamskom svete sa jeho skutočný význam značne prekrútil. Slovné spojenie islamský fundamentalizmus potom vyvoláva predstavu násilia sfanatizovaných extrémistických skupín a je akousi „hrozbou z východu“. Takto chápaný význam uvedeného termínu je nesprávny. Samotný výraz „fundamentalizmus“ sa začal používať na začiatku 20. storočia a označovali sa ním niektoré pravoverné protestantské skupiny v Spojených štátoch amerických, ktoré boli proti prenikaniu prírodovedeckého myslenia do biblického výkladu sveta a človeka. Tieto skupiny zdôrazňovali doslovnú platnosť biblických textov. Tie boli pre nich „fundamentmi“ (základnými pravdami), ktoré sú večné, neotrasiteľné a nemožno ich meniť. Biblia bola pre nich čistým, nefalšovaným božím slovom, ktoré je treba chrániť pred falošnými výkladmi.

V súvislosti s presadzovaním, často i násilným, niektorých čiastkových aspektov islamu radikálnymi prúdmi v spoločnosti, sa neskôr začalo hovoriť o islamskom fundamentalizme. Islamský fundamentalizmus vychádza z presvedčenia, že náboženstvo je výrazom božieho poriadku, ktorý je v rozpore so sekulárnymi systémami. V súčasnej podobe je islamský fundamentalizmus reakciou na dezorganizáciu a neistotu v období globalizácie, ktorá vyvoláva strach a potrebu niekomu patriť, s niečím sa identifikovať. Tento v súčasnosti existuje v dvoch formách: racionálny duchovný fundamentalizmus a aktívny politický fundamentalizmus.³⁸³

Racionálny duchovný fundamentalizmus chce byť univerzálny a humánný a usiluje sa o návrat k samotnej podstate islamu. Vyvíja maximálnu snahu znovu navrátiť islamu jeho pôvodný význam a úlohu v spoločnosti, ako aj obnoviť jeho duchovný obsah v súlade s Koránom. Stanovil si za cieľ oživenie nasledovných hodnôt: otvorenosť voči vonkajším podnetom, toleranciu, trpezlivosť a vyvarovanie sa extrémov v konaní.

Opakom racionálneho fundamentalizmu je aktívny politický fundamentalizmus, ktorý sa obmedzuje na pôsobenie v oblasti politiky, zneužíva náboženstvo na dosiahnutie cieľov jednotlivcov, resp. celých skupín na úkor ostatných.

V posledných 25 rokoch má islam, a to nielen v islamskom svete stále vplyvnejšiu úlohu v politike, pričom politický islam sa často realizuje prostredníctvom radikalizmu a teroru.

Politický islam je organizované úsilie o mocenské presadenie islamského poriadku. Má ideologický a politický charakter, do popredia stavia boj o moc. V prípade, ak sa za týmto účelom používa násilie, až vtedy ho môžeme označiť za extrémizmus, resp. terorizmus.

V tejto súvislosti si položíme otázku v akom vzťahu sú islam a terorizmus. Možno konštatovať, že tento vzájomný vzťah je značne zložitý. Korán často nie je vykladaný rovnakým spôsobom a samotné náboženstvo nie je jednotné, pretože islam nemá viditeľnú hlavu na zemi, ako napr. katolíci pápeža. I slová o „svätej vojne „džiháde“ môžu byť

interpretované rôzne. Nie každý moslim je terorista a nie každý terorista je moslim. Za násilie vo svete, ktoré sa tak často pripisuje islamu, sú často zodpovední konkrétni ľudia, ktorí sa neštítia zneužiť ho na vlastné egoistické ciele, sfanatizovať ľudí, ktorí s vidinou večnej blaženosti obetujú vlastný život, aby zabíjali nevinných. Mnohé ustanovenia islamského práva „šaríy“ na použitie extrémnych prostriedkov nevyznievajú jednoznačne a tak poskytujú veriacim široký priestor pre najrôznejšie výklady. Morálne zásady, na ktorých je islam založený, terorizmus z moslimského sveta skôr vylučujú. Na jednej strane islam vyzýva k pokojnému odovzdaniu sa do vôle Božej, odmieta zbytočnú krutosť, hlása rovnosť všetkých ľudí, slobodu vyznania, toleranciu, spravodlivosť, odpustenie a úctu k ľudskému životu. Na druhej strane však Korán má aj niektoré ustanovenia, ktoré obsahujú „doktrínu spravodlivej vojny“, v ktorej sú určené prípady, kedy môžu moslimovia použiť násilné prostriedky. Je to v týchto dvoch prípadoch:

1. V prípade sebaobrany, ktorá podľa Koránu nastane vtedy, keď moslimovia nemôžu slobodne realizovať svoju vieru, keď trpia pod nespravodlivou vládou, alebo ak je im zabraná posvätná pôda. Podľa islamu duše padlých bojovníkov (mučeníkov za vieru) sa dostanú rovno do neba.

³⁸³ Blehová, I.:Kultura; jako faktor politického života v islamských společnostech arabských zemí. In.:Mezinárodní vztahy, č. 3/2002, s. 60

- 2 V prípade „svätej vojny džihád“, čo je vlastne „neustála vojna, ktorú musí každý moslim viesť proti zlu a rozvratným sklonom vo vnútri seba samého“.³⁸⁴

Spočiatku mal džihád len morálny a duchovný charakter, bol iba pasívnou ochranou moslimov proti útokom neveriacich, keď museli vyvíjať značné úsilie na zachovanie rodiacej sa islamskej viery. Neskôr sa stal aktívnym „bojom“ za získanie prostriedkov pre život a za fungovanie islamskej komunity, čo sa dialo väčšinou násilným spôsobom. Džihád bol postupne v politickej praxi deformovaný na vojnu proti všetkým neveriacim (sem zahrnuli aj veriacich ostatných náboženstiev nielen ateistov), ktorý skončí až vtedy, keď celý svet prijme islam. V súčasnosti je cieľom militantného islamizmu, či skôr militantného džihádizmu, zabíjanie nevercov. Podstatou je nenávisť ku všetkému cudziemu. Základňou najkonzervatívnejšieho radikálneho islamizmu v súčasnosti sú predovšetkým pakistanské náboženské školy zvané „madrásy“, ktoré sú zároveň aj miestami produkujúcimi bojovníkov džihádu, teda islamskej svätej vojny. Z nich sa mnohí stávajú atentátnikmi – samovrahnami. Vzhľadom na to, že korán nepovoľuje samovraždu označuje sa táto ako „svätý výbuch“ alebo „najkratšia cesta do raja“.

Všetky svetové náboženstvá obsahujú určité doktríny a zvyky, ktoré sú pre nástup demokracie potencionálne škodlivé, a iné, ktoré sú potencionálne prínosné. Väčšina politických kultúr sa môže časom meniť aj sa mení, pretože ich do určitej miery spoločensky formujú nové príležitosti, hrozby a všeobecné súvislosti.

Časť islamistov zastáva názor, že demokracia je v rozpore s islamskou vierou, že sú to dva diametrálne odlišné a nezlučiteľné fenomény. V súčasnej dobe prebieha vo väčšine islamských krajín diskusia medzi islamistami, pokrokovými tradicionalistami, ktorá je zameraná na problematiku zjednotenia islamskej dogmy s modernými princípmi, ako sú demokracia, sloboda, spravodlivosť, rovnosť medzi mužmi a ženami. Títo zastávajú názor, že islam je kompatibilný s demokraciou, pretože odmieta diktátorskú vládu.³⁸⁵ A. Chomejní dokazoval vo svojom diele *Hokúmat-e islam*, že islamská vláda nie je totalitná ale konštitučná. Niektorí islamisti v princípe odmietajú liberálnu demokraciu, pretože je podľa nich nezlučiteľná s religióznym výkladom islamu. Islamský fundamentalizmus zastáva názor, že jedine Alah môže byť suverénny, avšak demokracia a princíp suverenity občanov sú dve nedeliteľné zložky. Sunnitskí islamisti považujú za alternatívu demokracie vládu Allaha, ktorá je nevyhnutná pre legitimitu islamského štátu.

Islamský politický systém má tradične unitárny charakter, ktorý vychádza zo základného islamského princípu božej jednoty. Jednota islamskej spoločnosti je najvyššou hodnotou vyplývajúcou z ustanovení Koránu a Prorokovej sunny (rozprávanie zo života Mohameda). Islamský hodnotový systém je založený na teocentrizme, v ňom Boh ovláda a riadi vesmír.

³⁸⁴ / Blehová, I.: Kultura jako faktor politického života v islamských spoločnostech arabských zemí. In: *Mezinárodní vztahy* č. 3/2002, s. 58

³⁸⁵ Bureš., J.: Charakter státu a politického systému v ideologických představách současných islamských hnutí na Blízkém východe. In.: *Mezinárodní otázky*, č. 1/2002, 10

Komunita veriacich je nadradená jednotlivcovi. Ľudské práva majú v islame božský status, nie sú iba zákonmi. Ich nedodržiavanie, resp. porušovanie je v islame považované za veľký hriech. Islamské práva nie sú kompatibilné s niektorými základnými dokumentmi na ochranu ľudských práv, čo vyplýva z odlišného spôsobu myslenia. Niektoré islamské štáty dodnes nepodpísali Všeobecnú deklaráciu ľudských práv, pretože im v tom bránia najmä jej dva články. Prvým je článok č.16, ktorý presadzuje sobáš bez náboženského obmedzenia, čo je v rozpore s islamom, ktorý zakazuje sobáš medzi moslimom a nemoslimom. Článok č.18 Všeobecnej deklarácie ľudských práv uznáva možnosť zmeniť počas života človeka náboženskú vieru, čo je v islame neprijateľné. Čo sa týka vzťahov väčšinového islamského štátu k nemoslimským menšinám, aj keď sú zachované ich tradičné práva, niektoré islamské štáty zaviedli islamské právo šariu pre všetkých svojich občanov bez ohľadu na názor nemoslimských menšín.

Princíp politického pluralizmu považujú islamisti za dovezené riešenie, za cudzí element, ktorý bol násilne implementovaný západnými kolonistami. Aj napriek tomu, že sa islamské krajiny vyznačujú veľkým počtom sociálnych náboženských a etnických skupín, ich politický systém nemá pluralistické črty. Proklamovaná politická jednota islamskej spoločnosti prispieva k tomu, že sa tolerujú iba nekonfliktné názory, ktoré nenarušia ideálnu rovnováhu spoločnosti. Unitarizmus je jednoznačne postavený proti partikularizmu. Princíp jednoty je realizovaný v zmysle islamistického hesla: "Jeden Boh, jeden zákon, jedna komunita a dokonca aj jeden vodca, ktorý žije v súlade s islamistickým prikázaním".³⁸⁶ Za útok proti jednote komunity sa považuje aj prestup moslima na inú vieru, čo sa chápe ako agresívny politický čin, ktorý si zasluhuje najtvrdší trest.

Niektorí západní autori zastávajú názor, že islamské štáty nie sú vhodné pre prijatie západnej demokracie,. Podľa nich im v tom bránia najmä tieto príčiny: islam neodlišuje medzi doménou vládca a Boha, vyhlasuje, že suverenita patrí Bohu, verí v božskú podstatu zákona a diskriminuje ženy a nemoslimské menšiny.

³⁸⁶ Bureš, J.: Státoprávní koncepce v programech islamských hnutí na Blízkém východe. Mezinárodní vztahy, č. 3/2002, s. 13

Použitá literatúra

1. Armstrongová, K.: Islam. Slovart, Bratislava 2002.
2. Barša, P.: Západ a islamizmus. Centrum pro studium demokracie a kultury, Praha, 2001.
3. Bílková, V.: Islám a terorizmus na Blízkom východe. In.: Mezinárodní vztahy č. 3/2002.
4. Blehová, I.: Kultura jako faktor politického života v islámských společnostech arabských zemí. In.: Mezinárodní vztahy, č. 3/2002.
5. Bureš, J.: Charakter státu a politického systému v ideologických představách současných islamistických hnutí na Blízkom východe a arabském světě. In.: Mezinárodní otázky, č. 1/2002.
6. Bureš, J.: Státoprávní koncepce v programech islamistických hnutí na Blízkom východe. In.: Mezinárodní vztahy, č. 3/2002.
7. Kropáček, L.: Politický islam na prahu nového tisíciletí. In.: Mezinárodní politika. č.10/2001.
8. Lewis, B.: Dejiny blízkeho východu, Lidové noviny 1996.
9. Pirický, G.: Neofundamentalizmus v islamskom svete. Historická revue, č. 1/2002.
10. Internetové stránky: www.islam.net
www.asinah.net

**PŘEDPOKLADY A MOŽNOSTI EKONOMICKÉHO CHOVÁNÍ SUBJEKTŮ
VEŘEJNÉ SPRÁVY (MO ČR) PŘI REALIZACI VZTAHŮ V RÁMCI NATO
A EU.**

Úvod

Vlivy 21. století ať jsou to globalizační, bezpečnostní, integrační a vlivy nové ekonomiky mají v sobě zakódovanou dynamiku a turbulenci. Důsledky těchto vlivů se projevují v prostředí jednotlivých územních celků – států v různé podobě a dimenzi. Některé projevy z uvedených vlivů je možné chápat jako obecně nebezpečné pro zachování bezpečnosti a míru ve světě. Geopolitické postavení České republiky (ČR) se v důsledku demokratizačních a integračních procesů v euroatlantickém prostoru výrazně změnilo, Česká republika se stala členem NATO a zapojila se činnosti EU³⁸⁷. V důsledku toho respektuje při své politické činnosti bezpečnostní strategické materiály a to jak Strategickou koncepci NATO, tak i ambice EU v budování bezpečnostní a obranné politiky. ČR patří mezi státy, které se aktivně podílejí na udržování a prosazování stability míru různou mírou svých aktivit projevovaných určenými složkami ČR.

Je však nezbytné mít na paměti nutnou podmínku tj. **ekonomickou schopnost ČR realizovat vlastní i společnou bezpečnostní politiku a zájmy. Podle našeho názoru patří tato skutečnost k aktuálním mezinárodním bezpečnostním rizikům 21. století** (právě pro účast ČR v NATO, EU a úkolům, které má v této souvislosti).

Česká republika musí mít schopnost zajistit stanovené úkoly v bezpečnostní a obranné politice prostřednictvím speciálních subjektů státní správy – např. armády, policie, apod. zejména finančními a dalšími zdroji včetně organizačně-technického aparátu, který musí řešit úkoly zadané mu strategickými dokumenty vztahující se k bezpečnosti a odstranění rizik z nich plynoucích. Tyto subjekty, musí být nejen schopny využít přidělené zdroje pro realizaci stanovené míry bezpečnosti, ale také zajistit svou vlastní činnost hospodárně, efektivně a účelně a musí být schopny v rámci svého systému, vytvořit prostředí pro odstranění bezpečnostních rizik uvnitř vlastního subjektu – **odstranit vnitřní bezpečnostní rizika**, např. ve schopnosti výběru „bezpečných dodavatelů“ a „správných produktů“, které musí mít pro zajištění obecně požadované bezpečnosti ve správný čas na správném místě.

V uvedených souvislostech je nutné položit si otázku:

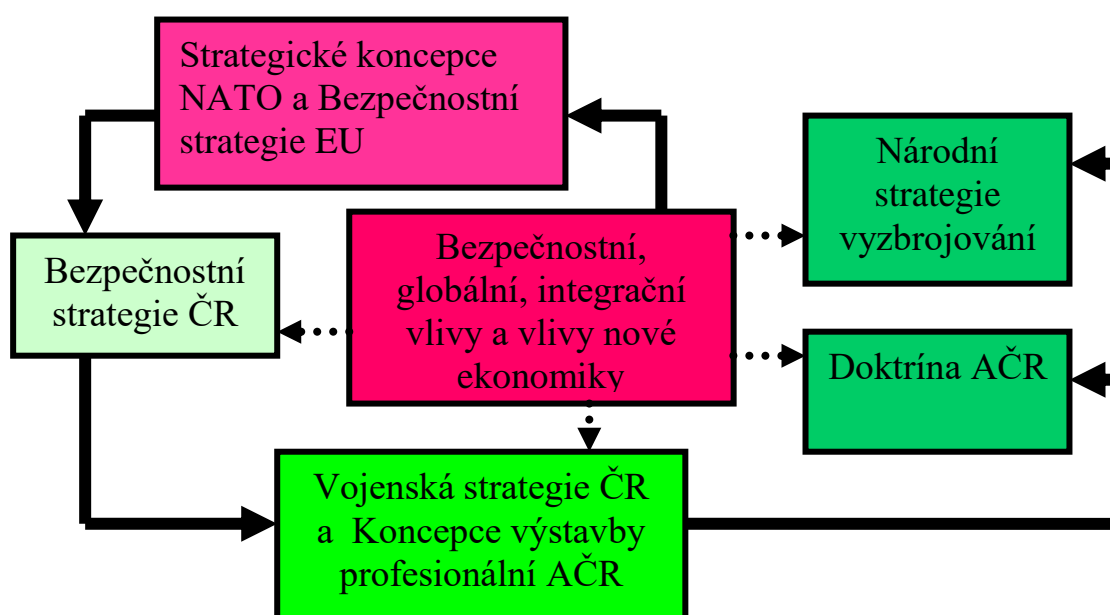
V jakém rozsahu jsou v dokumentech o bezpečnosti ČR dány předpoklady na zajištění ekonomické a další schopnosti plnit úkoly bezpečnosti u veřejné správy, konkrétně pak v rezortu obrany?

1. Základní dokumenty vztahující se k bezpečnosti ČR

Základní dokumenty vztahující se k realizaci bezpečnosti v ČR týkající se rezortu Ministerstva obrany jsou uvedeny ve schématu č.1.

³⁸⁷ Bezpečnostní strategie ČR s.7

Schéma č.1 Základní dokumenty



1.1 Bezpečnostní strategie České republiky

Mezi zásadní dokumenty reakce na stávající bezpečnostní prostředí a jeho vývoj patří „Bezpečnostní strategie České republiky“ z prosince r. 2003. Reaguje na různé typy hrozeb a je založena na spolupráci se spojenci v Severoatlantické alianci a partnery v EU.

Mezi strategické zájmy ČR patří mimo jiné „zajištění ekonomické bezpečnosti ČR prostřednictvím posilování globální ekonomické stability, diverzifikaci zdrojů strategických surovin, výrobků a služeb, zdrojů a forem kapitálových toků a ochrany strategických infrastruktur. Mezi další významné zájmy patří “ zvyšování efektivity veřejné správy“³⁸⁸.

Zájmy „strategické i významné“ projevující se ve znění uvedeného dokumentu je třeba implementovat do chování subjektů veřejné správy jako zásadní podmínky.

Výkonnost českého hospodářství a míra mezinárodní spolupráce významně spoluurčují možnosti ČR při zajišťování její bezpečnosti. Neméně důležitými faktory pro rozvoj hospodářství ČR (dlouhodobého a vyváženého růstu HDP) jsou ekonomická bezpečnost a globální ekonomická stabilita³⁸⁹.

³⁸⁸ www.vlada.cz Bezpečnostní strategie ČR s. 6, 30.11.2005

³⁸⁹ tamtéž s. 5

1.2. Základní dokumenty vztahující se k obraně České republiky

1.2.1 Vojenská strategie České republiky

Dalším základním dokumentem a to již speciálně zaměřeným na obranu a bezpečnost je „Vojenská strategie ČR“. Je dokumentem obsahujícím soubor základních principů zajišťování obrany ČR a zásad výstavby a použití ozbrojených sil ČR (dále ozbrojené síly). Vychází z hodnocení stavu a předpokládaného vývoje bezpečnostní situace, definovaných bezpečnostních zájmů ČR a principů obranné politiky, obsažených v Bezpečnostní strategii ČR a rozpracovává základní principy Strategické koncepce Organizace Severoatlantické smlouvy (NATO) a Bezpečnostní strategie EU.

Dokument „Vojenská strategie ČR“ se soustřeďuje mimo jiné na definování materiálových zdrojů pro obranu, které budou zajišťovány z domácí průmyslové a hospodářské základny v rámci systému plánování obrany ČR a z dovozu, pod podmínkou splnění bezpečnostních, ekonomických, legislativních a užitných kritérií. Při racionalizaci systému zásobování a zabezpečování logistických a jiných služeb se bude výrazným způsobem zvyšovat podíl zabezpečovaný civilním sektorem, a to včetně smluvního zabezpečení přímých dodávek v krizových situacích.³⁹⁰

Základním zdrojem financování ozbrojených sil jsou prostředky státního rozpočtu, rozpočtové kapitoly Ministerstva obrany (MO). Efektivní alokace finančních prostředků je jedním z hlavních cílů plánovacích dokumentů resortu MO.

Financování přípravy a zabezpečení činnosti jednotek AČR, vyčleněných do zahraničních mírových a záchranných operací a k realizaci humanitární pomoci do úrovně schválených politicko-vojenských ambicí ČR, bude zabezpečeno prostřednictvím státního rozpočtu ČR, kapitoly MO, případně z finanční rezervy státního rozpočtu na humanitární pomoc, vytvářené v kapitole Všeobecná pokladní správa podle nařízení vlády č. 463/2000 Sb., o stanovení pravidel zapojování do mezinárodních záchranných operací, poskytování a přijímání humanitární pomoci a náhrad výdajů vynakládaných právníky osobami a podnikajícími fyzickými osobami na ochranu obyvatelstva.

Výdaje na mimořádné akce, přesahující schválený rozpočet kapitoly MO, budou kryty ze státního rozpočtu ČR v návaznosti na rozhodnutí vlády ČR ve smyslu zákona č. 218/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech, ve znění pozdějších předpisů. Obdobným způsobem bude postupováno i u dalších mimořádných akcí na území ČR, vyžadujících účast jednotek AČR³⁹¹.

1.2.2 Koncepce výstavby profesionální AČR a mobilizace ozbrojených sil ČR přepracovaná na změněný zdrojový rámec z 12.11. 2003.

Celkové výdaje vyčleňované pro kapitolu státního rozpočtu MO v jednotlivých letech, již nejsou odvozeny od podílu HDP (jak ukládalo usnesení vlády č.1140/2002). Přitom výdaje pro léta 2004-2006 jsou alokovány formou střednědobého výdajového rámce ve vazbě na reformu veřejných financí a v dalších letech jsou uvedeny předpoklady výdajů resortu MO. –viz. Tab.č1.

Tab. č1 Výdaje resortu Ministerstva obrany³⁹²

Rok	mld. Kč	Rok	mld. Kč
-----	---------	-----	---------

³⁹⁰www.army.cz Vojenská strategie s.9-10 , 30.11.2005

³⁹¹tamtéž s. 9-10

³⁹² www.army.cz Koncepce výstavby profesionální AČR a mobilizace ozbrojených sil ČR přepracovaná na změněný zdrojový rámec z 12.11.2003 s. 5, 30.11.2005

2005	53,8	2008	64,2
2006	58,4	2009	67,4
2007	61,3	2010	70,3

Pro zachování principu dlouhodobě udržitelného rozvoje vychází optimální rozdělení zdrojů přibližně na 50,0% osobních (mandatorních) výdajů, okolo 20 až 25% investičních a 25,0 až 30,0 % běžných a souvisejících výdajů rezortu MO.

1.2.3 Doktrína Armády České republiky

V souladu s Vojenskou strategií ČR je zpracována Doktrína Armády České republiky (AČR), která představuje v návaznosti na bezpečnostní dokumenty ČR, NATO a EU včetně reformy ozbrojených sil ČR aktuální způsoby k plnění úkolu AČR – obrany státu, jeho svrchovanosti, územní celistvosti a plnění spojeneckých závazků ČR. Poskytuje základní teoretická východiska pro případnou aplikaci použití AČR v širokém spektru různých ohrožení bezpečnosti ČR nebo členských států NATO. Objasňuje v jakých podmínkách může AČR působit a za jakých podmínek může uspět. Vztahuje se k nasazení jejich sil a prostředků jak bojových tak nebojových operacích³⁹³.

1.2.4 Národní strategie vyzbrojování

V souladu s Vojenskou strategií ČR je zpracována Národní strategie vyzbrojování, která je výchozím dokumentem politiky vyzbrojování ozbrojených sil. Konkretizuje základní přístupy k zajišťování materiálových zdrojů, upřesňuje úlohu a místo domácí průmyslové a hospodářské základny v národním systému plánování obrany. Odráží alianční vývojové trendy vyzbrojování, umožňující efektivní tvorbu materiálních a intelektuálních zdrojů k realizaci bezpečnostní a obranné politiky státu, vyzbrojování ozbrojených sil a posílení hospodářského růstu ČR.³⁹⁴

2. Ekonomická schopnost zajištění bezpečnosti

Můžeme konstatovat, že ekonomická schopnost zajištění bezpečnosti ČR je podložena v jednotlivých dokumentech vztahujících se k rezortu obrany. Máme tedy jistotu, že se nejedná se pouze o ekonomickou schopnost z pohledu vnějšího to znamená z hlediska přidělení zdrojů, ale zejména o ekonomickou bezpečnost vnitřní, to znamená, jak využívat přidělené zdroje. Když si v dané souvislosti položíme otázku: Jsme schopni účinně, hospodárně a efektivně využít prostředky na realizaci záměrů požadované úrovně bezpečnosti a eliminovat bezpečnostní rizika, pak si musíme uvědomit, že odpověď na ní je skryta:

- v chování účelové organizaci či organizacích zřízených za účelem dosažení požadované bezpečnosti (např. u rezortu MO),
- v produktech, které jsou v souvislosti s činností organizace ve prospěch bezpečnosti poskytovány,

³⁹³ www.army.cz :Doktrína AČR, s.3, 30.11.2005

³⁹⁴ www.army.cz :Národní strategie vyzbrojování, s.2, 30.11.2005

- v procesech, které daná organizace realizuje.

2.1 Možnosti a předpoklady u subjektu veřejné správy

V současné společnosti existuje řada subjektů státní správy (dále jen organizace) zajišťující deklarovanou míru bezpečnosti. Tyto organizace poskytují specializované výstupy - produkty obecně prospěšných veřejných služeb. Patří mezi ně zejména státní a vládní instituce – organizační složky státu, rozpočtové a příspěvkové organizace, apod. To znamená např. vládní úřady a ministerstva, armáda, policie, bezpečnostní informační služba apod. Pro převážnou řadu z nich je pro zajištění činnosti a daných výstupů dominantní **spotřeba produktů** od dodavatelských většinou podnikatelských firem.

Subjekty státní správy – organizace a jejich výstupy – produkty (ve většině případů služby) nemají pro konečného spotřebitele v našem případě občana republiky popř. občany EU či občany zemí severoatlantické aliance příliš zřetelný výstup.

V rámci AČR jsou to výstupy formulované v dokumentu „Doktrína AČR“ prostřednictvím kterého jsou konkrétně realizovány principy a zásady související se zajišťováním bezpečnosti státu a Severoatlantické aliance.

Co však zřetelné je to jsou většinou vstupy, zejména vstupy – nákupy vojenské techniky, zbraní apod.

Organizace poskytující veřejné služby vcházejí na trh poptávky po produktech (výrobcích a službách), se kterými disponují firmy, především marketingově organizované podnikatelské firmy. Ty sice pracují na základě marketingových pravidel, v zásadě ve prospěch svého spotřebitele - zákazníka, ale s cílovým chováním, získat zisk a vnitřní uspokojení.

V tomto případě si dovolím malou odbočku a to ve vysvětlení zásadního rozporu, který existuje mezi organizacemi, které potřebují produkty pro zajištění bezpečnosti a marketingově orientovanými společnostmi, které produkty dodávají.

Tab. č.2 Porovnání chování marketingově orientované společnosti a subjektu státní správy

	Marketingově orientovaná společnost	Organizace státní správy	Hodnocení
Požadavky a vztah k potřebě	Uspokojit zákazníka po produktech	Uspokojit potřebu po produktech	SHODA
Přístup k ceně produktu	Dosáhnout ceny, která respektuje ZISK	Dosáhnout ceny, která respektuje ÚSPORU - hospodárnost, účelnost a efektivnost	ROZPOR

Při zadávání poptávky a nákupu produktů, pohlíží organizace na svého budoucího dodavatele jako na subjekt, který má ve svém cílovém chování zakódovanou vlastnost dosažení co nejvyššího zisku. Marketingově orientované firmy dokáží účinnými metodami „bojovat“ o své zákazníky, je proto nutné, aby také odběratelské organizace měly rovněž svou filosofii při realizaci nákupu. Tržní prostředí s globálními ekonomickými vztahy a konkurenčním bojem o zákazníka vytváří předpoklady reagovat odpovídajícím způsobem i u organizací. Jestliže v rámci konkurenčního boje firem platí zásada, že „*obchod je velká válka*“³⁹⁵, pak při hledání

³⁹⁵ BARTES, F. *Konkurenční strategie firmy*. Praha: Management Press, 1997, s.11, ISBN 80-85943-41-7.

„správného“ dodavatele a „správných“ produktů pro organizace je nutno mít uvedené pravidlo na zřeteli.

V případě, že organizace nemají dostatečnou znalost o činnosti marketingově organizovaných společností a jejich postupů, jsou zahrčovány rozsahem nabídky různých produktů. Výběr daného a skutečně potřebného produktu pro zajištění činnosti organizace pak nemusí být vždy optimální, respektive efektivnost pořízení produktů není optimální.

Při takovém postupu je ohrožena efektivnost, hospodárnost a účelnost pořízení produktů a tato skutečnost je v rozporu s cílovým záměrem organizace zajišťovat svoji činnost a své výstupy efektivně, hospodárně a účelně. Můžeme tedy konstatovat, že odpověď na otázku, zda jsme schopni účelně, hospodárně a efektivně přidělené prostředky na zajištění bezpečnosti využít, musíme odpovědět, že se to vždy nedaří. Nebudu při této příležitosti vzpomínat na neúčelné či neefektivní využití zdrojů pro bezpečnost a pokusím se formulovat řešení, které by mohlo být použito.

3. Možnosti řešení chování subjektů

3.1 Filosofie přístupu

Potřeba produktů u organizací je velmi zřetelnou a je nezbytné přijmout zejména při realizaci akvizičních – nákupních procesů určité strategie a to především ofenzivní. K základním kamenům ofenzivní strategie v oblasti nákupu produktů patří uplatnění určitých filosofii přístupu, např.:

- **Filosofie síly**, která bude založena na uplatnění síly, tzn. na přesném definování potřeb zadáním kritérií a parametrů dodávky, zadáním jasných a konkrétních podmínek dodávky, zadáním srozumitelných postupů při výběru produktů a výběrovém řízení dodavatelů a při uplatnění konkurenční výhody proti jiným zákazníkům, např. v prokázání platebních schopností, atd.
- **Filosofie pružnosti**, která bude založena na pečlivém monitorování situace na trhu, analýze cen a podmínek dodávek produktů od různých dodavatelů, na identifikaci nových aktuálních a efektivních možností a účinné úpravě požadovaných dodávek ve smyslu zlepšení vlastností produktů, apod.
- **Filosofie lsti**, která bude založena na důvěrném poznání nabídek různých dodavatelů, kvalitním marketingovém průzkumu, kdy si porovnáváním nabídek vytvoříme aktuální a rozhodující předpoklady pro účinné vyjednávání o kontraktech, dodatečných a souvisejících produktech s dodávkou, apod.
- **Filosofie čistých rukou**, která bude založena na principu využití (skrytého) boje různých dodavatelů usilujících získat danou dodávku organizace pro svoji firmu. Na vytváření podmínek, kdy dodavatelé rozkryjí svůj hodnotový žebříček dodávky a na základě toho můžeme upřesnit své požadavky v rámci příslušné dodávky. V získání a zejména využití informací pro úspěšné kontraktní vyjednávání vedoucí ke zvýšení efektivnosti dodávky, např. snížení ceny, poskytnutí slev atd.

Je možno konstatovat, že uvedené filosofie přístupu k dodavatelům jsou využívány v kombinacích a pouze v omezené míře. Velmi často je používána filosofie čistých rukou v kombinaci s filosofií síly, kdy na základě výběrových řízení jsou dodavatelé nuceni reagovat na dané přístupy a optimalizovat své nabídky na základě činnosti konkurence³⁹⁶.

³⁹⁶ TOMEK, J., HOFMAN, J. *Moderní řízení nákupu podniku*. Praha: Management Press, 1999, s. 28, ISBN 80-85943-73-5.

3.2 Procesní přístup

Situace z hlediska zajišťování bezpečnosti, v níž se nachází Česká republika a její resort MO, naznačuje, že je nezbytné:

- reagovat na vnější prostředí okolí ČR a jeho vlivy – tj. na vlivy globalizační, integrační, bezpečnostní včetně vlivu nové digitální ekonomiky,
- definovat postup činností subjektu pro aplikaci standardizačních postupů (AQAP, ISO, apod.) jako důsledek přístupu k integraci ČR do EU a NATO,
- vytvořit předpoklady pro zlepšování procesů v souvislosti s aplikací systému managementu jakosti,
- zabývat se novými přístupy a řešeními v zájmu maximálního využití zdrojů (lidských, finančních, materiálních, apod.), které jsou v současné době a zejména, které budou v budoucnosti pro zabezpečení bezpečnosti a odstranění rizik k dispozici.

Předmětem zájmu managementu každého subjektu jsou procesy, které jsou lidským dílem. Z obecného hlediska má každý proces účel své existence a je popsitelný složkami, ze kterých se skládá a vazbami mezi nimi. Jedná se o následující složky:

- vstupy,
- strukturu,
- organizační stupně,
- výstupy.

Vstupy.

Jedná se o veškeré vstupy, které jsou procesem a dalšími procesy uvnitř organizace zcela spotřebovávány, nebo jsou přeměněny v novou kvalitu – výstup (transformovaný výstup³⁹⁷ – produkt, nebo v konečný výstup – konečný produkt). Vstupy mohou být hmotné i nehmotné. Forma vstupů je různorodá, se jedná se zejména o:

- lidský potenciál (zaměstnance, volené funkcionáře, externí spolupracovníky, apod.),
- finanční zdroje (charakterizované např. výší výdajů daných rozpočtem subjektu pro zabezpečení činnosti, finančním kapitálem vloženým do činnosti subjektu, apod.),
- veškeré produkty skládající se z různých kategorií produktů a to:
 - hardware (mechanické stroje, zařízení nebo jejich části),
 - software (informace, programové vybavení apod.),
 - produktů charakteru investic – nemovitostí (budov, staveb, pozemků, apod.),
 - produktů charakteru materiálu, zboží a výrobků (materiály, výstrojní součástky, výzbroj, náhradní díly, apod.),
 - produktů charakteru služeb (ostraha, stravování, servisních služeb, apod.).
- ostatní zdroje skládající se z využívání např. pronajatého majetku, úvěrů, půjček, dotací, apod.

³⁹⁷ Transformovaný výstup je výstup - produkt jednotlivého procesu, který je pro následující proces či procesy vstupem.

Struktura.

Jedná se o vymezuující podmínky systému organizace na zabezpečení procesu. Zpravidla je charakterizována odbornostmi jednotlivých činností daného subjektu a dále je určována speciálními vstupy jako jsou pravidla, zákony, normy, směrnice, postupy, apod. Stav a podmínky struktury určují s jakými vlastnostmi a v jakém čase vzniká výstup.

Organizační stupně.

Organizační stupně stanovují posloupnosti v odpovědnosti a pravomoci za jednotlivé procesy uvnitř subjektu. dále charakterizují stav procesů v organizaci z hlediska nadřízenosti a podřízenosti.

Výstupy.

Respektují požadované cíle procesu subjektu včetně očekávaných vlastností. Výstupy mohou nabývat dvou zásadních podob. První podobou je **transformovaný výstup - produkt** tzn. přeměněná kvalita vstupů v rámci jednoho procesu, která vstupuje do následujícího procesu či procesů jako vstup. Druhá podoba je **konečný výstup** – produkt, který je zřetelný pro subjekt realizující procesy. U subjektů veřejné správy zabezpečujících požadovanou míru bezpečnosti je výstup zpravidla službou a to se všemi důsledky, které má tento produkt³⁹⁸. Výstup, výsledek či očekávání má u procesů v rámci organizací veřejné správy své zvláštnosti danou výstupem tj. uspokojit potřebu veřejnosti po předem stanovené službě, oproti výstupu procesů u podnikatelských subjektů U subjektu v rámci resortu MO to znamená, že procesy musí být organizovány tak, aby naplňovaly požadavky dané zákony, např. zákonem č. 222/1999 Sb. „o zajišťování obrany ČR“ a č. 219/1999 Sb. „o ozbrojených silách“ apod. a dále zapojením ČR do struktur NATO, EU včetně zabezpečování úkolů např. spojených s účastí ČR v OSN.

V celém spektru výstupů se pak u organizací veřejné správy nacházejí produkty jak chtěné tak produkty nechtěné. Mezi chtěné produkty přijímané pozitivně veřejností lze zařadit poskytování služeb v oblasti bezpečnosti a obrany (policí, armádou) zdravotních služeb, školství apod. Mezi nechtěné produkty lze například zařadit nutnost účinné a přiměřené vojenské odpovědi nepříteli, represivní služby spojené s činností policie, apod.

Pro subjekty veřejné správy lze stanovit pro definování procesu hypotézu, že proces je:

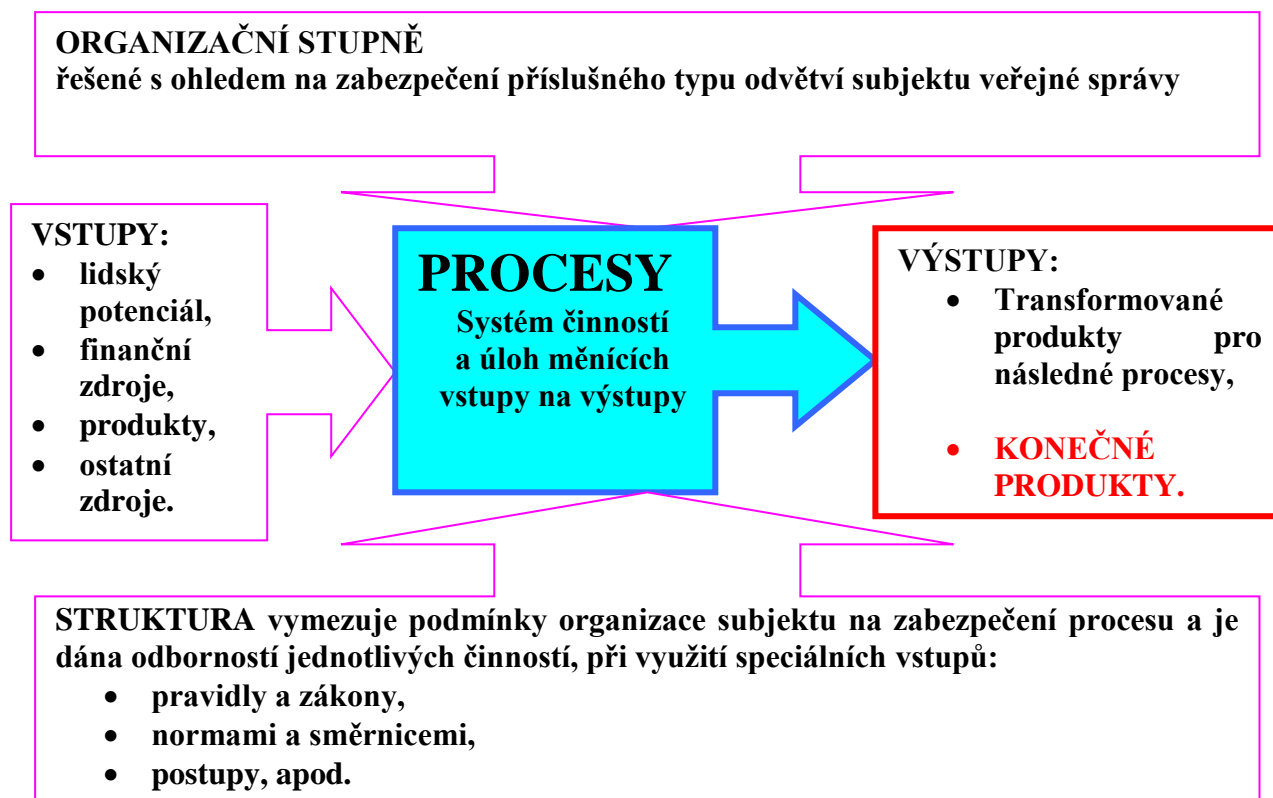
Systémem činností, který využívá vstupy, stanovenou strukturu a organizační stupně tak, aby v určeném čase, za stanovených nákladů a požadavků uspokojil cíl svého zřízení - potřeby veřejnosti (bezpečnost, obranu, zdravotnictví apod.), nebo vytvořil prostředí pro uspokojení veřejnosti (např. činnost finančních úřadů – vymáhání daní, apod.).

Vzhledem ke skutečnosti, že v rámci jednotlivých prvků systému organizace subjektu probíhají jednotlivé transformační procesy lze vytvořit hypotézu i pro transformační proces uvnitř subjektu státní správy, kdy se jedná o:

„Systém činností, který v rámci segmentu organizace využívá vstupy, strukturu a organizační stupně tak, aby v určeném čase, za stanovených nákladů a požadavků provedl jejich transformaci a tím zajistil výstup – produkt, který má efekt pro následný proces v rámci systému subjektu.“

Schéma č.2 Statický model procesu

³⁹⁸ Služba je produktem nehmotným, neskladovatelným, v řadě případů neoddělitelným od uživatele, různorodým, variabilním a zničitelným. Se službou není spojen přechod vlastnictví.



3.3 Dynamický model procesů

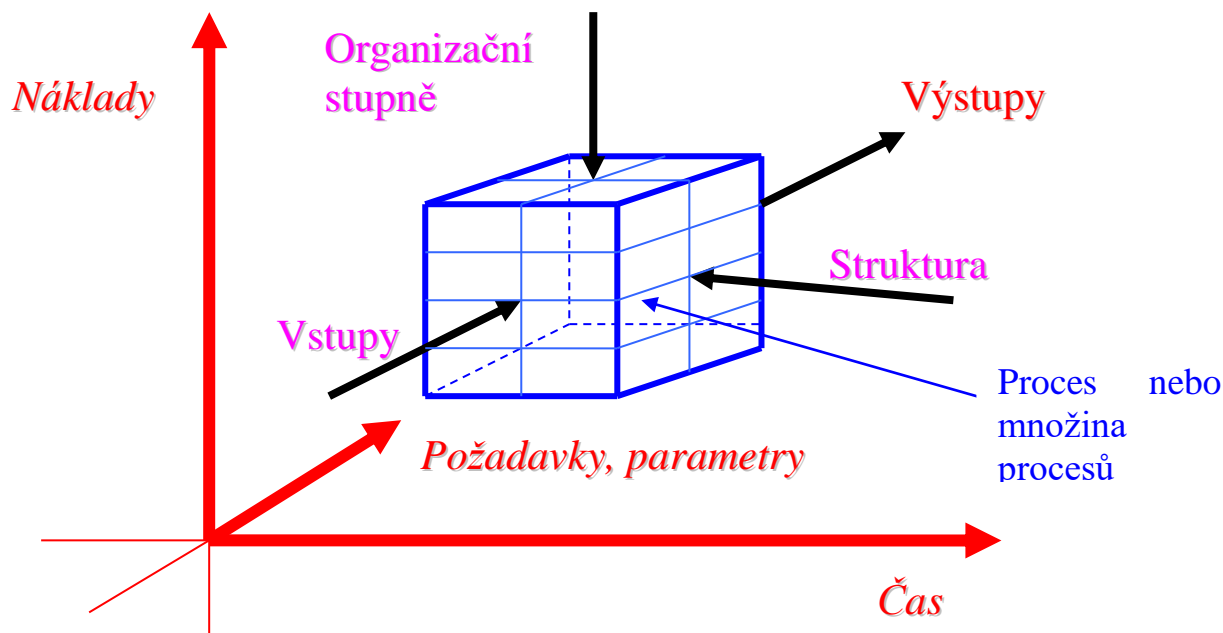
Pomocí vztahů mezi vstupy, strukturou a organizačními stupni lze ve statické podobě identifikovat každý proces a jeho výstup v kterémkoliv segmentu v organizaci subjektu veřejné správy.

Dynamiku a turbulenci ve které se daný proces a jeho výstup nachází lze vyjádřit prostřednictvím času. Tento popis procesu je obecně znám.

Nově je podle mého názoru nutné vyjádřit daný proces a jeho výstup (úplný či transformační) hodnotově tzn. prostřednictvím kvalitativních požadavků na jakost procesu tj. prostřednictvím kritérií na hodnocení vlastností výstupu a také prostřednictvím kvantitativních požadavků - nákladů, které byly v souvislosti s tímto procesem na jeho výstup vynaloženy. Jsme přesvědčeni, že každý zkoumaný proces (nebo jeho elementární část) lze popsat a vyjádřit prostřednictvím parametru času, požadavků a nákladů – viz schéma č. 3.

Hodnotíme-li jakou charakteristiku má subjekt veřejné správy jakým je resort Ministerstva obrany a AČR musíme konstatovat, že se jedná o velmi složitou organizaci, více-oborový subjekt s mnoha odbornostmi a mnoha organizačními stupni. V rámci takové organizace pak probíhají sta a tisíce transformačních procesů, které mají však jen několik veřejností evidovaných výstupů (uvedeno v Doktríně AČR). To znamená, že uvnitř organizace probíhající procesy, které jsou záležitostí výhradně vnitroorganizační. Tím více by se měla věnovat těmto procesům zvýšená pozornost.

Schéma č.3 Dynamický model procesu (DMP)



Pojetím znázorněném ve schématu č. 3 je nám dán prostor pro stanovení a hodnocení hospodárnosti, účelnosti a efektivity ve vzájemných vazbách. Stanovením hodnot pro každý sledovaný proces – časových, kvalitativních i kvantitativních, nám umožní řešit jak standardizaci tak i možnou optimalizaci uváděných veličin a tím zlepšovat proces.

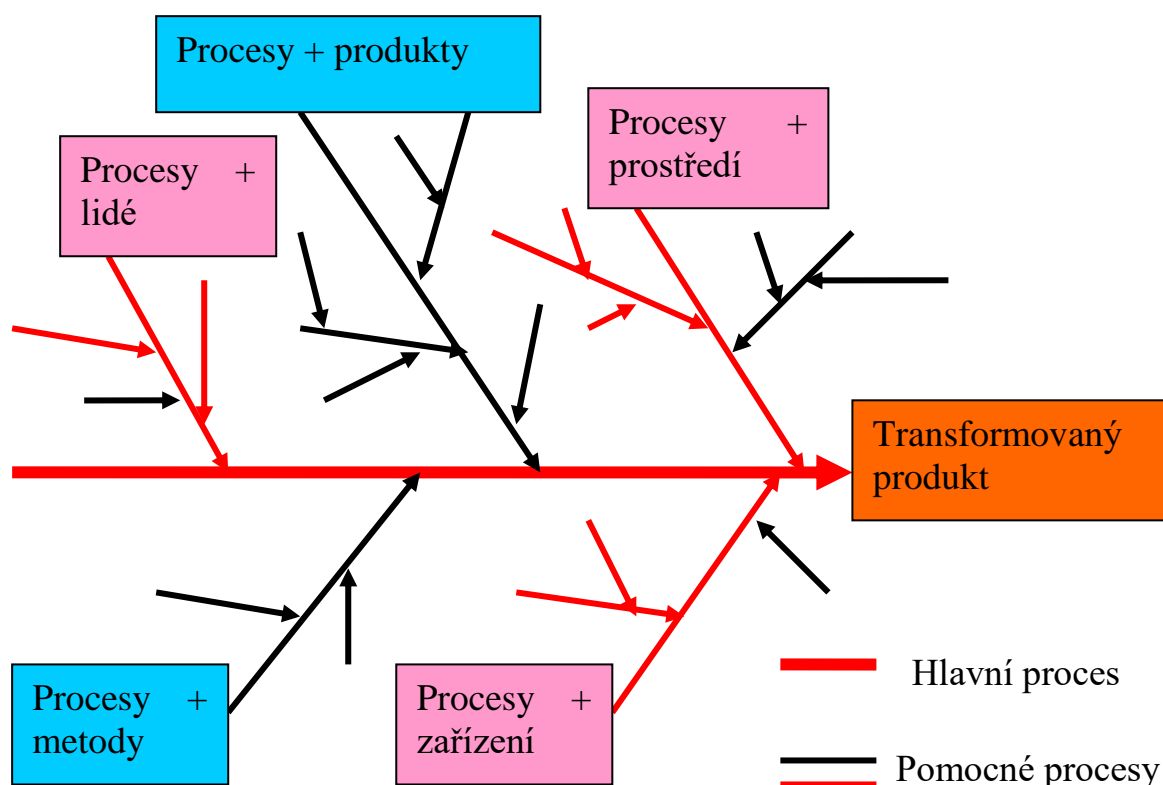
Při této příležitosti je ještě nutné položit si otázku: Proč chceme zejména náklady sledovat a vyhodnocovat? Cílem je dosažení efektivity a hospodárnosti jejich vynaložení s ohledem na účel, pro který byly vynaloženy. V nákladech se nám zobrazují výdaje, které byly na zajištění procesů vynaloženy.

Výše uvedeným upozorněním na velmi velkou rozmanitost a rozsáhlou transformací procesů jsem chtěl zdůraznit, že z hlediska efektivity, hospodárnosti a účelnosti nás zajímají především **HLAVNÍ procesy** a v řadě případů zejména jejich nákladová složka.

Pro znázornění použijí Ishikawův diagram příčin a následků (rybí kost), v rámci kterého je možné zdokumentovat jednotlivé procesy v návaznosti. Pomocí něj lze stanovit hlavní proces nebo jeho průběh a následně odhadnout, zda je nezbytné provádět hodnocení celé dynamiky procesů tzn. z hlediska času, požadavků a zejména nákladů. Populárně řečeno zdůrazňuji, že nás nemusí zajímat vše, v řadě případů můžeme hodnotit stav s dílčími, ale známými omezeními a teprve, když se objeví nutnost řešit vše komplexně, přistoupit k takovému komplexnímu řešení.

Schéma č. 4 Isikawův diagram - Znázornění jednotlivých větví hlavního proces³⁹⁹

³⁹⁹PLURA, J., Plánování a neustálé zlepšování jakosti. Praha, Computer Press, 2001, s. 200, ISBN 80-7226-543-1



Také lze formulovat při použití Paterova diagramu⁴⁰⁰, že většinu hlavních procesů významně ovlivňuje pouze malý podíl vstupů a transformačních procesů s vysokým nákladem.

Na těch, kteří chtějí splnit požadavky efektivnosti, hospodárnosti a účelnosti je odhalit procesy, které vyžadují nejvíce nákladů a ty buď eliminovat, optimalizovat, nebo nalézt taková řešení, která by zajistila úsporu či snížení nákladů. V návaznosti na to lze nastavit standardy nákladové, jakostní i časové, které nám mohou posloužit při plánování, sledování i vyhodnocování jednotlivých veličin u příslušného organizačního stupně dané struktury organizace.

Obecně platné řešení ve zkoumání najednou všech procesů v rámci organizace je právě tak nesprávné jako je nesprávné pojetí, že proces je platný v rámci organizace pro jednu část struktury je vždy platný i pro ostatní části struktury organizace.

Řešení procesů pro všechny a u všech lze vztáhnout pouze na vybrané procesy a jejich transformační výstupy např. ústroj vojáka, způsob pozdravu, pořadový krok, stav a obsah personálních údajů, způsob zpracování a předávání písemností, apod. Nelze však jednotný proces aplikovat na akviziční proces konkrétně pak na výběr dodavatelů a řadu dalších procesů. Co stanovit lze, to je časová, jakostní a nákladová závislost u každého z procesů jednotlivě.

3.4 Možnosti pro užití modelu

Mezi základní možnosti využití DMP v praxi je zpracování:

- popisu průběhu hlavních procesů včetně stávajících parametrů požadavků a času,
- doplnění zkoumaného procesu či procesů včetně parametrů požadavků a času v případě, že nejsou stanoveny,

⁴⁰⁰Tamtéž s. 196-197

- rozpadu prvotních nákladů vyúčtovaných organizaci na druhotné (pro jednotlivé prvky struktury, organizační stupně a vstupy) ve vztahu ke zkoumaným procesům standardizovaným způsobem.

Nejvážnější úkol jak zajistit splnění předpokladů spočívá ve skutečnosti zpracovat popis průběhu procesů. Řešením je kusovník procesů pro jednotlivé organizační stupně a prvky struktury, prostřednictvím kterého lze popsat vazby vstupy, transformační vstupy – vždy pro daný definovaný proces související z hlavním procesem.

3.5 Možné přínosy z aplikace modelu

Mezi možné přínosy z realizace modelu patří:

- získání prostředku pro omezení vzniku vnitřních ekonomických bezpečnostních rizik, duplicit procesů, nevazeb procesů, apod.
- získání dalšího důvodu pro provedení popisu procesů (stejně k tomu musí dojít v souvislosti s řešením aplikace norem ISO 9001:2001 do armádní praxe),
- prostředek pro následné zlepšování procesů a dosahování jejich vyšší jakosti,
- prostředek pro analýzu nákladů jednotlivých procesů, úloh a činností,
- postup pro vytváření nákladových (finančních) standardů produktů, procesů, úloh a činností,
- prostředek pro plánování, regulaci a kontrolu procesů, úloh a činností.

Je k dispozici nástroj pomocí něhož by vyhodnocování účelnosti, efektivnosti a hospodárnosti po celý životní cyklus produktu v rezortu obrany nemělo být problém. Jeho aplikace nám dává základ pro standardizaci procesů a jejich zlepšování, které jsou požadavkem pro integraci při spolupráci s EU a NATO.

Závěr

Je možno konstatovat, že hypotéza pro definici procesu a transformačního procesu u subjektu veřejné správy je reálná a použitelná pro posílení vnitřní ekonomické bezpečnosti subjektu státní správy - rezortu Ministerstva obrany.

V realizaci filosofií přístupu k akvizičnímu procesu a v postupné aplikaci procesního modelu na jednotlivé struktury a organizační stupně organizace, můžeme získat zbraň, pomocí níž je možné účinně se bránit možnému vnitřnímu ekonomickému riziku v nesprávném (neefektivním, neekonomickém a neúčelném) využití zdrojů pro zachování deklarované bezpečnosti v rámci ČR, EU a NATO.

Použitá literatura:

1. BARTES, F. *Konkurenční strategie firmy*. Praha: Management Press, 1997, ISBN 80-85943-41-7.
2. PLURA, J., *Plánování a neustálé zlepšování jakosti*. Praha, Computer Press, 2001, ISBN 80-7226-543-1.
3. TOMEK, J., HOFMAN, J. *Moderní řízení nákupu podniku*. Praha: Management Press, 1999, ISBN 80-85943-73-5.
4. www.vlada.cz Bezpečnostní strategie ČR, 30.11.2005
5. www.army.cz Doktrína AČR, 30.11.2005
6. www.army.cz Koncepce výstavby profesionální AČR a mobilizace ozbrojených sil ČR přepracovaná na změněný zdrojový rámec z 12.11.2003, 30.11.2005
7. www.army.cz Národní strategie vyzbrojování, 30.11.2005
8. www.army.cz Vojenská strategie ČR, 30.11.2005

**FAKULTA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV
EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE**

**POZÍCIA A ROLA SLOVENSKEJ REPUBLIKY AKO MALÉHO ŠTÁTU
V BEZPEČNOSTNEJ RADE OSN**

Medzi základné ciele zahraničnej politiky každého štátu patrí posilňovanie jeho medzinárodnej pozície a prestíže. Osobitný význam však má napĺňanie tohto cieľa v prípade tých účastníkov medzinárodných vzťahov, ktorí iba nedávno nadobudli štátnu nezávislosť a vstúpili do medzinárodných vzťahov ako samostatné subjekty medzinárodného práva a navyše patria do kategórie malých štátov. Formálne uznanie a potom potvrdzovanie suverenity štátu, plnohodnotná účasť v systéme medzinárodných vzťahov, hľadanie miesta medzi inými štátmi a národmi po veľkej geopolitickej zmene symbolizovanej pádom Berlínskeho múru, nadväzovanie spolupráce s inými štátmi, získavanie spojencov, to všetko boli úlohy, ktoré so všetkou naliehavosťou stáli aj pred Slovenskou republikou, ktorá sa po rozdelení Českej a Slovenskej federatívnej republiky stala 1.1 1993 novým aktérom medzinárodných vzťahov.

Podobne ako iné krajiny, ktoré po rozpade Sovietskeho zväzu a Socialistickej federatívnej republiky Juhoslávie získali štátnu nezávislosť a mezinárodno – právnu subjektivitu, ani Slovenskej republike nešlo iba o dosiahnutie formálnych pozícií v medzinárodných organizáciách a v medzinárodných štatistikách, ale o vytvorenie čo najlepších možností ovplyvňovať medzinárodné prostredie a zohrávať také roly v medzinárodnej politike, ktoré umožnia napĺňanie jej životných a dôležitých záujmov.

Medzinárodná pozícia štátu, ktorá je mnohostranne podmienená a ktorá sa odzrkadľuje v medzinárodnej role, resp. rolách, aké štát zohráva, je spätá aj s medzinárodnou prestížou národu a štátu, jeho lídrov a predstaviteľov. **1** Medzinárodná pozícia štátu sa vníma a hodnotí subjektívne rôznorodými spôsobmi, v závislosti od axiológie používanej hodnotiacim subjektom (teda vlastnou spoločnosťou alebo inými účastníkmi medzinárodných vzťahov). Toto vnímanie pozície, akú štát zaujíma v medzinárodných vzťahoch, vypovedá o jeho medzinárodnej prestíži (i autorite). **2**

Pod pojmom pozícia alebo status sa rozumie váha a miesto štátu v hierarchii systému medzinárodných vzťahov. M. Bielecka zdôrazňuje, že tento pojem sa viaže s pojmom sily, potenciálu štátu a možnosťami jeho pôsobenia na okolité prostredie. Avšak tak, ako potenciál štátu utvára jeho pozície, aj jeho pozícia nie je bez vplyvu na jeho potenciál, nakoľko veľký

význam má aj subjektívne vnímanie štátu inými účastníkmi medzinárodných vzťahov podľa toho, čo im daný štát svojimi aktivitami prináša. **3** Od takto chápanej pozície štátu, teda v kontexte s jeho potenciálom, závisí aj intenzita alebo frekvencia získavania a plnenia jednotlivých rôl. **4**

Pozícia štátu závisí od mnohých faktorov objektívneho i subjektívneho charakteru. Medzi objektívne činitele patria geografické (poloha a rozloha štátu), ekonomické (HDP, zahraničný dlh, respektíve pozícia veriteľa, poberaná alebo poskytovaná rozvojová pomoc, ročný rast HDP, obchodná bilancia, štruktúra produkčného potenciálu, objem turistického ruchu atď.), politické (politická aktivita, spojenecké zväzky, kvalita a výkonnosť diplomacie), kultúrne (atraktivnosť a expanzívnosť národnej kultúry, „export“ vynikajúcich umeleckých, vedeckých, športových osobností). Medzi subjektívne činitele patrí vnímanie štátu inými štátmi a účastníkmi medzinárodných vzťahov na základe historických stereotypov, predsudkov alebo skúseností zo spolupráce, pričom veľkú úlohu môže zohrávať osobný kontakt a dôvera medzi štátnikmi, ale aj skúsenosti nadobudnuté v rámci turistickej výmeny a medializácie tej ktorej krajiny. Ďalším subjektívnym činiteľom je schopnosť štátu budovať svoj imidž v medzinárodných vzťahoch, resp. u účastníkov medzinárodných vzťahov. **5**

Pozícia štátu sa teda nevytvára na základe nejakej dopredu prijatej koncepcie, hoci autokreácia imidžu má určitý vplyv. Pozícia štátu je výsledkom vývoja medzinárodných vzťahov a má relatívne stály charakter. **6** Pozícia štátu sa však na druhej strane môže zásadne zmeniť aj takpovediac zo dňa na deň, či už v dôsledku revolúcie, výsledku volieb, vnútro politickej krízy, úmrtia štátnika, účasti na vojenskej akcii či humanitárnej misii alebo v dôsledku škandálu či pozitívne, resp. negatívne prijatého vystúpenia predstaviteľa štátu na medzinárodnom fóre atď.

Pozícia štátu sa vyjadruje rolami, aké zohráva v medzinárodných vzťahoch, resp. za hranicami. Podľa Z. J. Pietraša medzinárodná rola štát je dynamickým výrazom jeho pozície. **7** Pritom pod „medzinárodnou rolou štátu môžeme rozumieť organizovaný a cielený systém pôsobenia štátu na iných účastníkov medzinárodných vzťahov, ktorý je funkciou jeho subjektívneho hodnotenia a vplyvu vonkajšieho prostredia.“ **8** V tejto súvislosti sa žiada upozorniť, že je lepšie pri analýze medzinárodných vzťahov používať kategóriu „medzinárodné roly“, nakoľko každý štát realizuje viacero rôl. Hovoriť iba o jednej role by vlastne znamenalo používať túto kategóriu ako synonymum kategórie pozície **9**

Roly, aké štát v medzinárodných vzťahoch zohráva, závisia hlavne od jeho pozície, nakoľko realizácia tej ktorej roly vo veľkej miere závisí od relatívne objektívne merateľného potenciálu štátu. Štát si totiž nie všetky roly slobodne vyberá. Niektoré mu môžu byť nanucované alebo ponúkané zvonku. Napr. od chudobného v kríze sa nachádzajúceho štátu sotva možno žiadať, aby sa zúčastňoval rozsiahlych a nákladných humanitárnych akcií či operácií na obnovu mieru a podobne.

Napriek tomu, že medzinárodné roly štátu závisia predovšetkým od jeho pozície, ktorá je determinovaná v rozhodujúcej miere objektívnymi faktormi, pozornosť je treba venovať aj a najmä opačným situáciám, keď rola, resp. roly, ktoré štát zohráva v medzinárodných vzťahoch, ovplyvňujú pozície štátov. Týka sa to najmä malých štátov s nevelkým

objektívnym potenciálom moci a vplyvu, nakoľko viacerí autori tvrdia, že 21. storočie bude storočím malých štátov. Ved' zo 191 súčasných štátov OSN je až 110 malých štátov s menej ako 10 miliónmi obyvateľov a vzhľadom na zásadné zmeny v medzinárodných vzťahoch po rozpade ich bipolárneho usporiadania, ktoré sa vyznačujú nárastom anarchie, vytvára sa väčší priestor pre rôznorodé aktivity malých subjektov. **10**

Malé štáty môžu plniť rolu „jazýčka na váhach“, stať sa mediátormi medzinárodných konfliktov (viď úloha Nórska pri hľadaní riešenia palestínsko – izraelského konfliktu v 90 – tých rokoch) alebo plniť pre medzinárodné prostredie významné roly. Výsledky plnenia rôl v medzinárodných vzťahoch môžu spôsobiť nárast, alebo naopak, pokles medzinárodnej prestíže štátov a ruka v ruke s tým sa môže posilňovať, resp. oslabovať ich pozícia na medzinárodnej aréne a vytvárať sa, alebo, naopak, zanikať príležitosti na zohrávanie istých rôl v medzinárodných vzťahoch.

Jedným z príkladov vzťahu medzi upevňovaním medzinárodnej pozície malého štátu a jeho rolami v medzinárodných vzťahoch je Slovenská republika a jej členstvo v Bezpečnostnej rade OSN.

Skutočnosť, že SR sa členstvom v Bezpečnostnej rade OSN stane na dva roky významným aktérom v medzinárodných vzťahoch, je v prvom rade potvrdením životaschopnosti SR ako nového štátu. Hoci po rozdelení ČSFR mala SR ako formálne rovnocenný nástupnícky štát objektívne ťažšiu štartovaciu pozíciu pri vstupe na medzinárodnú arénu ako Česká republika, po vstupe do NATO a EÚ je získanie významnej pozície v najväčšej medzinárodnej organizácii ďalším dôkazom, že SR prekonala všetky počítačové hendikepy i neskoršie vnútropolitické turbulencie, ktoré komplikovali proces jej plnohodnotného začleňovania sa do búrlivo sa vyvíjajúcich medzinárodných vzťahov na konci 20. storočia.

SR sa po prekonaní problémov politickej transformácie a tendencií k autoritárskym metódam vládnutia na konci 90. rokov stala krajinou, ktorá postupne zvyšovala svoju medzinárodnú prestíž. Jej skúsenosti z procesu demokratizácie a transformácie hospodárskeho sociálneho systému začali byť predmetom širšieho medzinárodného záujmu. Nielen v krajinách EÚ, ale aj na východ od jej hraníc.

Silnejúce medzinárodné postavenie SR bolo prirodzeným sprievodným efektom úspešného plnenia kritérií pre vstup do NATO a EÚ. Členstvo v týchto integračných zoskupeniach nepochybne zvýšilo mieru poznania i váhu SR vo svete. Zároveň sa však Slovensko práve v dôsledku členstva v EÚ a NATO stalo nositeľom oveľa väčšej zodpovednosti za stabilitu, mier a bezpečnosť vo svete, čo je dané objektívnym významom a vplyvom týchto organizácií v globálnom meradle.

Šanca svojimi konkrétnymi rozhodnutiami v BR OSN ovplyvňovať svetové dianie, zviditeľniť sa nielen v Európe, ale aj na ďalších kontinentoch, upevniť svoje medzinárodné postavenie a získať kvalitatívne nové skúsenosti na poli globálnej politiky, šanca, ktorá sa

vzhľadom na počet krajín vo Východoeurópskej regionálnej skupine vyskytuje raz za generáciu, však nie je iba mechanickým dôsledkom vstupu do EÚ a NATO a z toho vyplývajúceho zvýšenia váhy mladého štátu v medzinárodných vzťahoch.

Táto šanca vznikla aj v dôsledku dlhodobého angažovania sa SR pri riešení kríz a v mierových operáciách. E. Kukan mohol konštatovať, že ním vedená diplomacia predstavuje „partnerom v OSN Slovenskú republiku ako krajinu, ktorá sa od svojho vzniku nemalou mierou podieľala na mierovom úsilí OSN, či už prostredníctvom účasti v mierových operáciách alebo prostredníctvom sprostredkovateľských misií pri riešení komplikovaných situácií na Západnom Balkáne a Cypre.“¹¹ Je ovocím profesionálnej a obratnej diplomacie, správneho načasovania kandidatúry, umenia udržiavať aj v časoch vypätých kríz, akou bola v poslednom období iracká kríza, vyvážené vzťahy s veľmocami, osobitne so stálymi členmi BR OSN, a v neposlednom rade schopnosti zabezpečiť intenzívne kontakty so všetkými členskými štátmi OSN napriek tomu, že diplomatická kapacita päťmiliónového štátu je nevyhnutne limitovaná.

Osobitne dôležitým faktorom pri získavaní nominácie a vytváraní reálnych predpokladov na zvolenie za nestáleho člena BR OSN bola angažovanosť SR v Srbsku a Čiernej Hore, konkrétne prejavy solidarity a sprostredkovania transformačných skúseností novým uchádzačom o členstvo v NATO a EÚ, schopnosť prichádzať v pravý čas s politickými iniciatívami, napr. v období bezprostredne po prvom historickom rozšírení NATO na Východ, organizovanie medzinárodných konferencií na Slovensku za účasti nielen politikov, ale aj expertov na medzinárodné vzťahy a bezpečnosť. Špecifickú úlohu pri posilňovaní vplyvu SR vo východne a juhovýchodnej Európe zohrali mimovládnej organizácie. Peter Burian ich zaradil medzi unikátne spôsobilosti SR pre ich potenciál a schopnosti prispievať k riešeniu problémov budovania občianskej spoločnosti, posilňovania demokratických inštitúcií, bezpečnosti, stability nielen na Slovensku, ale aj v krajinách, ktoré proces transformácie zahájili neskoršie. **12**

Členstvo v Bezpečnostnej rade znamená pre SR novú zahraničnopolitickú výzvu a prevzatie doslova globálnej zodpovednosti za vývoj medzinárodných vzťahov. Táto nová zodpovednosť sa netýka iba vedenia štátu a jeho zahraničnej služby, resp. celej politickej elity, ktorá by mala dosiahnuť široký konsenzus v chápaní i presadzovaní medzinárodnopolitickej a bezpečnostnej agendy SR v mimoriadne významnom orgáne najväčšej svetovej organizácie. Pred úlohou naučiť sa myslieť v kategórii novej, už nie iba regionálnej, európskej či transatlantickej, ale celosvetovej zodpovednosti za prijímané rozhodnutia postavilo členstvo v Bezpečnostnej rade OSN aj slovenskú duchovnú elitu a širšiu verejnosť. Každodenné prijímanie závažných rozhodnutí v Bezpečnostnej rade, ktorá má podľa deľby práce medzi orgánmi OSN, ktorá vyplýva z Charty OSN, pri definovaní a riešení otázok mieru a bezpečnosti takmer monopolné postavenie, bude bezprecedentnou skúškou pre diplomáciu i vedenie štátu. A to z hľadiska získavania a kvality vyhodnocovania informácií, presadzovania vlastných hodnôt a priorít, rýchleho konzultovania s členskými krajinami EÚ a jej orgánmi pre vonkajšie vzťahy a spoločnú zahraničnú a bezpečnostnú politiku, získavania spojencov pri presadzovaní vlastných stanovísk, ako aj domácej a zahraničnej medializácie zaujatých postojov a hlasovaní v Bezpečnostnej rade.

Pre Slovensko bude členstvo v Bezpečnostnej rade unikátnou príležitosťou presadzovať v agende Bezpečnostnej rady OSN hodnoty demokracie a ochrany ľudských práv, vrátane práv príslušníkov národnostných menšín, a princípy právneho štátu. Vychádzajúc zo svojich jedinečných skúseností z 20. storočia s dvomi totalitnými režimami, násilnou okupáciou v r.

1968 so spolužitím vo federálnom štáte s českým národom a zároveň s veľkou maďarskou a rómskou menšinou doma, so zložitostami transformácie, reforiem a začleňovania sa do integračných zoskupení by tými ďalšími ústrednými hodnotami, o ktoré sa bude opierať pôsobenie SR v Bezpečnostnej rade OSN, mali byť solidarita a spravodlivosť. Predznamenáva to aj skutočnosť, že prioritami účinkovania SR vo výnimočnej role, ktorá sa naskytne vlastne iba raz za generáciu vzhľadom na veľký počet členov východoeurópskej regionálnej skupiny v OSN, sa stali západný Balkán a východoeurópske transformujúce sa krajiny, osobitne Ukrajina, Moldavsko a Bielorusko.

Slovensko dostane priestor na intenzívnejšie prejavenie zmyslu pre solidaritu aj s Afrikou, najťažšie skúšaným kontinentom planéty. Tu bude Slovensko ako malý štát limitované nedostatkom finančných zdrojov, ktoré si vyžaduje naplnenie takého predpokladu pre efektívne vybavovanie africkej agendy, ktorá tvorí do 80 percent činnosti Bezpečnostnej rady OSN, akou je dočasné posilnenie, resp. rozšírenie našich zastupiteľských úradov v Afrike. SR sa preto bude spoliehať na kooperáciu s diplomatickými misiami členských štátov EÚ a Európskej komisie na čiernom kontinente.

Práve z hľadiska základných hodnôt, skúseností z riešenia národnostnej otázky na Slovensku a stredoeurópskom regióne a špecifických znalostí, ktoré získala slovenská diplomacia na Balkáne / E. Kukan bol splnomocnencom generálneho tajomníka OSN pre Balkán a M. Mojžita bol veľvyslancom v Belehrade v kritickej fáze vývoja v Srbsku a Čiernej hore / bude veľkou výzvou a zároveň šancou pre slovenskú diplomáciu otázka štatútu Kosova. Slovensko by mohlo svojimi poznatkami a argumentmi nakloniť miskú váh v neprospech urýchleného riešenia definitívneho postavenia tejto, dnes už akoby bývalej, srbskej provincie, pretože faktické akceptovanie etnického miništátu Kosovo by bolo nebezpečným precedensom nielen pre Balkán, ale aj pre ďalšie časti Európy, vrátane strednej.

SR ako malý štát dostane možnosť výraznejšie ovplyvňovať spoločnú zahraničnú a bezpečnostnú politiku EÚ. V r. 2006 budú s ním okrem stálych členov -Francúzska a Veľkej Británie – v Bezpečnostnej rade OSN ako nestáli členovia ešte Dánsko a Grécko. EÚ bude teda mať v Bezpečnostnej rade tretinové zastúpenie. Osobitne dôležitá bude schopnosť SR komunikovať s partnermi v EÚ a formovať jej jednotný postoj, ktorý sa premietne aj do prípadného rozhodnutia Bezpečnostnej rady v otázke iránskeho jadrového programu. Prípadný názorový rozkol s EÚ a priklonenie sa k stanovisku USA, by sa mohol stať nielen zdrojom konfliktu SR s orgánmi EÚ a jej členskými štátmi, ale aj vnútropolitického konfliktu v SR a agenda Bezpečnostnej rady OSN by sa tak mohla stať predvolebnou agendou .

V podobnej situácii medzi stanoviskom EÚ a USA, by sa Slovensko mohlo ocitnúť aj pri posudzovaní niektorých aspektov blízkovýchodného konfliktu. Významnú a pozitívnu úlohu môže SR zohrať pri riešení „zmrazeného“ problému Moldavska s Podnesterskom. Avšak, ak

má byť dôveryhodným partnerom a pôsobiť v Bezpečnostnej rade komplexne, bude musieť SR prejavovať politický aj expertný záujem aj o iné krízové regióny v blízke či väčšej vzdialenosti od EÚ, ako sú Stredná Ázia, Kaukaz či Darfúr.

Mimoriadne dôležitá bude schopnosť slovenskej diplomacie prichádzať počas pôsobenia v Bezpečnostnej rade OSN s významnými iniciatívami, ktoré získajú širokú rezonanciu nielen medzi členskými krajinami EÚ a NATO, ale aj v širšom medzinárodnom prostredí. SR teda stojí pred mimoriadne vážnou skúškou nielen svojej zahraničnej služby, vedenia štátu a politickej elity, ale aj verejnosti. Jej dobrá informovanosť o aktivitách SR v Bezpečnostnej rade OSN, o hodnotách a cieľoch, ktoré SR predstavuje, bude veľmi významná pre zahraničnopolitický i domáci prínos pôsobenia v Bezpečnostnej rade OSN.

Poznámky:

1. Pozri Kukulka, J.: *Miedzynarodowe stosunki polityczne*, Warszawa, PWN, 1980, s. 44
2. Pozri *Wstep do teorii polityki zagranicznej*, redakcja naukowa Ryszard Zieba, Wydawnictwo Adam Marszalek, Toruń, 2004. s. 54
3. Bielecka, M.: *Role miedzynarodowe państwa*. In: *Wstep do teorii polityki zagranicznej państwa*. Redakcja naukowa Ryszard Zieba, Wydawnictwo Adam Marszalek, Toruń 2004, s. 181
4. Pozri Holsti K. J.: *National Role Conceptioins in the Study of Foreign Policy*, In: Walker, S.(Red.), *Role Theory and Foreign Policy Analyses*, Duke University Press, Durham 1987, s. 28
5. Pozri Bielecka, M.: *tamtiež*, s. 181
6. Pozri *tamtiež*
7. Pozri Pietraš, Z.J.: *Pojecie i klasyfikacja ról miedzynarodowych*, UMCS. *Miedzinauczelniany Instytu Nauk Politicznych*. Centralny Program Badań podstawowych 11.10.2.2.1, Lublin 1989, s. 21

8. Bielecka, M.: tamtiež, s. 181
9. Bližšie pozri Bielecka, M.: tamtiež, s. 177
10. Pozri Škvrnda, F.: Malé štáty ako špecifickí aktéri súčasných medzinárodných vzťahov. In: Almanach 2004, Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta medzinárodných vzťahov, Bratislava 2004, s. 203, 206, 211
11. Miesto OSN v zahraničnej politike. Vystúpenie ministra zahraničných vecí Slovenskej republiky Eduarda Kukana. In: Organizácia Spojených národov a výzvy 21. storočia. Okrúhly stôl, Kongresová sála MZV SR, Bratislava, február 2005, s. 5
12. Príprava Slovenskej republiky na pôsobenie v Bezpečnostnej rade. Vystúpenie stáleho predstaviteľa Slovenskej republiky pri OSN, veľvyslanca Petra Buriana. In: Organizácia Spojených národov a výzvy 21. storočia. Okrúhly stôl, Kongresová sála MZV SR, Bratislava, február 2005, s. 7

FÚZE A AKVIZICE A KLÍČOVÉ FAKTORY ÚSPĚCHU

Úvod

Problematika fúzí a akvizic je často velmi diskutovaným tématem. Přeshraniční fúze a akvizice (Cross-Border Mergers and Acquisitions - M&A) ukazují aktivitu v rámci mezinárodních obchodních vztahů. Jejich hodnota je obvykle zahrnuta v ukazateli přímé zahraniční investice (Foreign Direct Investment - FDI), pomocí kterého lze sledovat mezinárodní finanční toky [1]. Diskutabilní je především jejich úspěšnost a výsledný dopad na cílovou i kupující společnost. Je poměrně dobře zdokumentováno, že korporátní transakce typu fúze nebo akvizice často neuspějí a nepřinesou očekávané přínosy - tím v podstatě snižují hodnotu pro akcionáře. Výzkumem bylo prokázáno, že jednou z největších příčin stojících za nesplnění cílů fúze nebo akvizice je selhání v řešení problémů v oblasti lidských zdrojů v průběhu i po provedení transakce. Tyto otázky jsou klíčové především při přeshraničních fúzích a akvizicích, kde se často střetávají odlišné kultury a přístup k řešení problémů.

I přes četná úskalí tohoto typu koncentrace na podnikové úrovni jsou fúze a akvizice oblíbeným prostředkem, jak dosáhnout různých cílů podniku. Z hlediska analýzy klíčových faktorů úspěchu nebo neúspěchu je tedy základním kamenem zachycení vývoje fúzí a akvizic v čase.

1 Vývoj přeshraničních fúzí a akvizic

Hodnota přeshraničních M&A je uváděna v podstatě ve všech zemích světa (pokud to podmínky dovolují). Pro Českou republiku a Slovensko je však stěžejní srovnání se zeměmi, které prodělávají podobný vývoj a dále pak se zeměmi, které jsou z hlediska vývoje M&A významné z ostatních hledisek.

Z tohoto důvodu byly pro účely následující analýzy vybrány země:

- Visegrádské čtyřky - prodělávají podobný vývoj po rozpadu východního bloku,
- Rakousko - patří mezi nejvyspělejší země světa a je naším blízkým sousedem,
- Německo - je největší evropskou ekonomikou a jeho vývoj do značné míry ovlivňuje vývoj České republiky (těsné obchodní vztahy),
- Spojené království - je zemí s největší aktivitou M&A v Evropě a i v celosvětovém měřítku zaujímá přední místo v objemu uskutečněných M&A,
- USA a Japonsko - jsou největší světové ekonomiky, zásadním způsobem ovlivňují vývoj světového hospodářství.
- Čína - v současné době dynamicky se rozvíjející země s obrovským potenciálem, mnohé reformy umožnily vstup zahraničních subjektů na tamější trh, lze tedy předpokládat razantní rozvoj i v oblasti fúzí a akvizic.

Objem transakcí (data jsou uváděna za zemi kupujícího) v období 1994 - 2003 v jednotlivých zemích je zobrazen v následující tabulce:

Tab. č. 1: Přeshraniční fúze a akvizice v letech 1994 - 2003 (mil. USD)

Země/region	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Celkem
Maďarsko	139	2 106	1 594	298	612	537	1 117	1 370	1 278	1 109	10 160
Česká republika	408	2 366	507	671	362	2 402	1 924	1 968	5 204	1 756	17 568
Polsko	357	983	993	808	1 789	3 707	9 316	3 493	3 131	802	25 379
Slovensko	83	4	138	38	54	41	1 849	1 194	3 350	160	6 911
Rakousko	540	609	856	2 259	3 551	380	574	9 175	38	2 115	20 097
Německo	4 468	7 496	11 924	11 856	19 047	39 555	246 990	48 641	46 605	25 158	461 740
UK	11 807	36 392	31 271	39 706	91 081	132 534	180 029	68 558	52 958	31 397	675 733
EU 15	55 280	75 143	81 895	114 591	187 853	357 311	586 521	212 960	193 942	121 977	1 987 473
USA	44 730	53 237	68 069	81 707	209 548	251 934	324 350	184 880	73 233	69 670	1 361 358
Japonsko	750	541	1 719	3 083	4 022	16 431	15 541	15 183	5 689	10 948	73 907
Čína	715	403	1 906	1 856	798	2 395	2 247	2 325	2 072	3 820	18 537

Zdroj: UNCTAD, World Investment Report 2004

Již z prvního pohledu na výše uvedený přehled hodnot objemů transakcí M&A, jež jsou extenzitním ukazatelem, lze konstatovat několik skutečností. Spojené státy a Spojené království patří dlouhodobě mezi země s největší absolutní hodnotou přeshraničních M&A vyjádřených v USD. Dále lze na první pohled vyzorovat, že vlna fúzí a akvizic dosáhla v nejnávštějnějších zemích svého vrcholu v letech 1999 a 2000, kdy byly uskutečněny největší transakce v historii fúzí a akvizic (např. fúze Vodafone a Mannesmann nebo America Online a Time Warner [4]).

Je však zřejmé, že prosté srovnání absolutních hodnot z hlediska časového a prostorového má nízkou vypovídací schopnost, např. srovnání České republiky a Polska musí brát v úvahu rozdílnou velikost a výkonnost obou ekonomik, jinak budou výsledky zavádějící. Proto je nutné provést srovnání hodnot ukazatelů pomocí rozdílů a indexů.

1.1 Analýza vývoje České republiky, Maďarska, Polska a Slovenska

Nejvíce nás ze zřejmých důvodů budou zajímat země Visegrádské čtyřky. V následujícím přehledu jsou z ukazatele hodnoty M&A vypočítány řetězové rozdíly a indexy sloužící k časovému srovnání za období deseti let.

Tab. č. 2: Řetězové rozdíly a indexy vybraných zemí v letech 1994 - 2003 (mil. USD)

Země/region	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Maďarsko	139	2 106	1 594	298	612	537	1 117	1 370	1 278	1 109
$\Delta_{i/i-1}$.	1 967	-512	-1 296	314	-75	580	253	-92	-169
$I_{i/i-1}$.	15,151	0,7569	0,18695	2,05369	0,87745	2,08007	1,2265	0,9328467	0,86776
Česká republika	408	2 366	507	671	362	2 402	1 924	1 968	5 204	1 756
$\Delta_{i/i-1}$.	1 958	-1 859	164	-309	2 040	-478	44	3 236	-3 448
$I_{i/i-1}$.	5,799	0,2143	1,32347	0,53949	6,63536	0,801	1,022869	2,6443089	0,33743
Polsko	357	983	993	808	1 789	3 707	9 316	3 493	3 131	802
$\Delta_{i/i-1}$.	626	10	-185	981	1918	5609	-5823	-362	-2329
$I_{i/i-1}$.	2,7535	1,0102	0,8137	2,21411	2,07211	2,51308	0,374946	0,8963642	0,25615
Slovensko	83	4	138	38	54	41	1 849	1 194	3 350	160
$\Delta_{i/i-1}$.	-79	134	-100	16	-13	1808	-655	2156	-3190
$I_{i/i-1}$.	0,0482	34,5	0,27536	1,42105	0,75926	45,0976	0,645754	2,8056951	0,04776

Z vypočtených rozdílů a indexů je zřetelné, že hodnota přeshraničních M&A je v uvedených zemích značně volatilní. Proto se např. u rozdílů $\Delta_{i/i-1}$ [2] často střídají kladné a záporné hodnoty. Tak např. u České republiky se téměř pravidelně střídají kladné a záporné

hodnoty diference, podobný vývoj je i na Slovensku (graf by měl podobu vlnovky). V Polsku a Maďarsku jsou hodnoty M&A rovněž volatilní, nicméně nedochází k téměř pravidelnému střídání kladných a záporných hodnot, jak je tomu u ČR a SR. Důvodem podobného vývoje mohou být vazby mezi Českou a Slovenskou republikou, které byly i po rozpadu Československa velmi těsné.

Největšího nárůstu hodnoty uskutečněných přeshraničních M&A oproti předcházejícímu období bylo v ČR dosaženo v roce 1999. Index nám v tomto případě udává, že objem transakcí M&A v USD byl v roce 1999 6,635 krát větší než v roce 1998. Interpretace indexu zde však může být zavádějící neboť jeho vysoká hodnota nebyla způsobena pouze růstem ukazatele v roce 1999, ale rovněž nízkou hodnotou (nejnižší za sledované roky) v roce 1998.

Za povšimnutí stojí rok 2000, kdy Polsko dosáhlo nejvyšší hodnoty M&A ze všech čtyř sledovaných zemí a také rok 2002, ve kterém dosáhlo Slovensko nejvyšší hodnoty M&A ve své historii (rok 1993 není uveden, Slovensko dosáhlo hodnoty 21 mil. USD) a v následujícím roce naopak hluboký propad. Stejně tak Česká republika dosáhla v roce 2002 nejvyšší hodnoty, pokles v následujícím roce však nebyl tak razantní, jako na Slovensku.

Relativní srovnání mezi ČR a SR pro rok 2002 a 2003 tak vyznívá lépe pro ČR:

- v roce 2002 byla hodnota M&A 1,553 krát větší v ČR než na Slovensku,
- v roce 2003 byla hodnota M&A 10,975 krát větší v ČR než na Slovensku.

Tuto skutečnost lze přičíst právě hlubokému propadu objemu M&A v roce 2003 na Slovensku.

1.2 Analýza vývoje Rakouska, Německa, Spojeného království a „evropské patnáctky“

Podobným srovnáním jako u první skupiny zemí lze zjistit, že hodnoty ukazatele ve vybraných vyspělých zemích nejsou tak rozkolísané jako u první skupiny zemí. Patrný je zde vrchol vlny fúzí a akvizic v letech 1999 a 2000 (jak již bylo zmíněno výše), po kterém dochází k útlumu aktivit v oblasti M&A. Tak např. v Německu bylo nejvyšší hodnoty dosaženo v roce 2000, kdy hodnota M&A činila 6,244 násobku roku 1999. Propad v roce 2001 pak znamenal, že hodnota M&A činila pouze 19,7 % hodnoty M&A v roce 2000. Již několikrát zmíněná rozkolísanost aktivit v oblasti M&A ve střední a východní Evropě má příčinu v nevyzrálém trhu fúzí a akvizic, který se teprve utváří a vyvíjí po rozpadu centrálně plánovaného hospodářství.

Hodnoty M&A ve Spojeném království jsou ve sledovaném období vyšší než u ostatních zemí druhé skupiny (jsou dokonce nejvyšší v celé Evropě, není uvedeno v tabulce) kromě roku 2000, kde dosáhlo nejvyššího objemu Německo. Příčinou vedoucího postavení Spojeného království v Evropě jsou těsné vazby na Spojené státy, kde patří transakce typu fúze a akvizice k běžné podnikové kultuře a jsou zde zakořeněny z historického hlediska. Londýn je navíc jedním z nejdůležitějších finančních center mající pozitivní vliv na růst aktivity v mezinárodních obchodních transakcích.

1.3 Analýza vývoje USA, Japonska a Číny

Rozdílnost obou zemí v otázkách podnikové kultury se mimo jiné projevuje právě v oblasti přeshraničních M&A jako součásti přímých zahraničních investic. Zatímco USA jsou tradiční ekonomikou, kde mezinárodní M&A tvoří běžnou součást podnikových investic, Japonsko je v tomto smyslu velmi konzervativní. Koupě podniku zahraničním investorem byla dříve

obvykle považována jako negativní jev narušující podnikovou kulturu. Tyto charakteristiky se projevují i v současnosti, což dokazují hodnoty rozdílů a indexů v tabulce. Hodnoty M&A jsou v Japonsku oproti ostatním vyspělým zemím na několikanásobně nižší úrovni, a to ve všech sledovaných letech.

Čína od počátku devadesátých let sice vykazala nárůst hodnoty přeshraničních fúzí a akvizic, tento nárůst však není nikterak razantní, jak by se možná dalo očekávat. V roce 2003 byla hodnota téměř dvojnásobná oproti roku 2002, i tak ale není nikterak vysoká (3 820 mil. USD). Vzhledem k velikosti této ekonomiky je zřejmé, že přeshraniční fúze a akvizice zde ještě nejsou běžnou podnikovou praxí, i když je možné vzhledem k ekonomickým reformám očekávat dynamický nárůst. Pokud dojde ještě k většímu otevření čínského trhu, bude jistě lákavým cílem mnoha zahraničních společností a příležitostí, jak na trh s tak obrovským potenciálem proniknout.

2 Řízení lidských zdrojů jako klíčový faktor úspěchu

Řízení lidských zdrojů při fúzích a akvizicích se ukazuje jako rozhodující faktor, který má zásadní vliv na výsledek provedené transakce. Zvláště při přeshraničních fúzích a akvizicích je tento faktor stěžejní.

K zjištění, proč řešení otázek lidských zdrojů při fúzích a akvizicích tak často selhává, bylo učiněno několik výzkumů zaměřených především na ředitele oddělení lidských zdrojů a finanční ředitele velkých společností kótovaných na burze, které měly zkušenosti s korporátními transakcemi během posledních dvou let. Analýzou byly zjištěny dva hlavní faktory, které maximalizují dlouhodobý úspěch transakce [3]:

- obavy vyplývající z fúze s jinou společností musejí být u zaměstnanců, kteří pracují ve firmě kratší dobu, vyřešeny tak rychle jak je to jenom možné. Pokud se toto nepovede, výkonnost podniku může velmi výrazně utrpět, což má často za následek nepříznivý dopad na dlouhodobý podnikatelský úspěch.
- před provedením plánované integrace je nutné stanovit jasnou strategii v oblasti lidských zdrojů, včetně plánu sestaveného pro implementaci této strategie.

I přes identifikaci těchto dvou kritických faktorů je zřejmé, že velký podíl výkonných pracovníků nevěří, že jsou jejich organizace optimálně zajištěny pro budoucí úspěch transakce.

Příkladem může být skutečnost, že i když si všichni uvědomují nutnost co nejrychleji se vypořádat s obavami zaměstnanců před i během transakce, téměř 40 % [3] zaměstnanců podniku se domnívá, že je senior management alokuje příliš mnoho času na vyjednávání s akcionáři na úkor potřeb zaměstnanců a zákazníků.

Stejně tak pokud jde o podpůrné transakce v rámci integrace, jak ředitelé lidských zdrojů tak finanční ředitelé mají obavy o to, zda jejich lidské zdroje mají požadované odborné znalosti k podpoře celé organizace během transakce. Opět přes 40 % z nich se domnívá, že lidské zdroje nejsou optimálně vybaveny (znalostmi, zkušenostmi) k řízení operací spojených s transakcí. Krom toho se finanční ředitelé obvykle domnívají, že role senior manažerů jsou jasně definovány i po skončení integračního procesu, zatímco 48 % vedoucích pracovníků v oblasti lidských zdrojů se nedomnívá, že existuje takto jasně definovaná koncepce.

Během procesu integrace fúzujících společností je většinou mnoho funkcí z oblasti lidských zdrojů extrémně „napjatých“. Během fúze mají v četných případech zaměstnanci oddělení lidských zdrojů nedostatečné zkušenosti s řízením due diligence a jsou do plánování integrace a operací prováděných před fúzí zapojeni relativně pozdě. To může v některých případech odsunout oblast lidských zdrojů na druhou kolej, přitom by měla být zajištěna její adresnost jako klíčová hodnota stojící za korporátní transakcí.

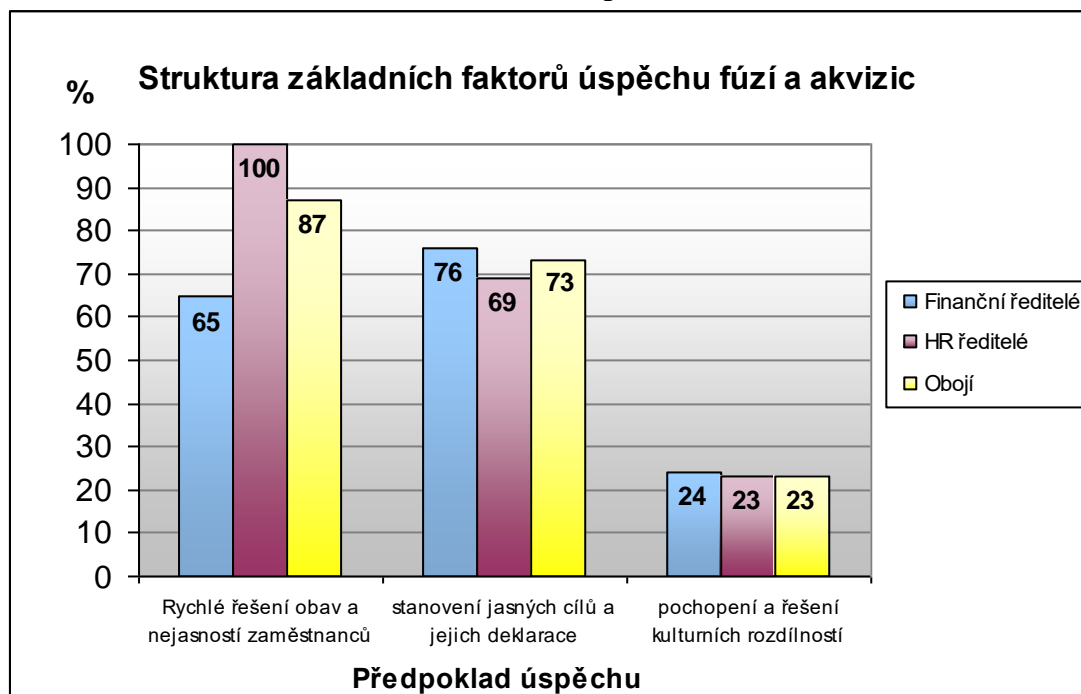
Výzkum v této oblasti ukázal jasné výhody při zajišťování kritických aktivit jako jsou komunikační programy nebo hodnocení vedoucích pracovníků. Základní funkcí oddělení lidských zdrojů při fúzích nebo akvizicích by tedy mělo být vypracování a implementace strategií, podle kterých bude postupováno při integraci lidského kapitálu v integrovaných firmách. Programy na rozvoj a řízení lidských zdrojů mají napomáhat minimalizaci negativních projevů, které nevyhnutelně nastávají s každou výraznou změnou v podnikové struktuře.

A jaké jsou podle vedoucích pracovníků ve financích a lidských zdrojích [3] hlavní předpoklady zajištění úspěchu fúzí a akvizic?

- rychlé řešení obav a nejasností zaměstnanců,
- stanovení jasných cílů a jejich deklarování všem zúčastněným subjektům,
- pochopení a řešení kulturních rozdílností.

Kolik z vedoucích pracovníků považuje jednotlivé předpoklady úspěchu za stěžejní zobrazuje následující graf (údaje jsou v procentech):

Graf č. 1: Struktura základních faktorů úspěchu fúzí a akvizic



Zdroj: PricewaterhouseCoopers - The People Challenges of Corporate Transactions

Zajímavé je sledovat, jak se na úlohu lidských zdrojů při fúzích a akvizicích dívají vedoucí pracovníci finančního oddělení a vedoucí pracovníci lidských zdrojů [3]. Z výše uvedeného grafu vyplývá, že 100 % vedoucích pracovníků oddělení lidských zdrojů považuje za základní

faktor úspěchu rychlé řešení obav zaměstnanců, zatím u finančních ředitelů je toto procento podstatně nižší (65 %). U dalších dvou kritérií jsou hodnoty vyrovnané, u prvního jmenovaného předpokladu je však znatelný rozpor. Pracovníci lidských zdrojů považují za stěžejní řešit strach zaměstnanců, který obvykle vyplývá z nejistoty, co se po fúzi stane s jejich místem - nejde jen o obavu o pracovní místo jako takové, ale např. i o strach z nových nadřízených, restrukturalizace podniku nebo finanční ohodnocení.

Rozpory v názoru na úlohu lidských zdrojů při integraci podniků jsou mezi finančními a HR vedoucími pracovníky i v dalších oblastech. Jedná se především o:

- **představenstvo se příliš mnoho času zabývá analýzami, médii a investory na úkor řízení integračního procesu** - v tomto bodě projevil 70 % finančních vedoucích pracovníků nesouhlas, zatímco vedoucí pracovníci HR s tvrzením souhlasí na plných 100 %
- **firma má vypracovaný systematický přístup k vyhodnocení schopností a zkušeností vedoucích senior manažerů ve vlastní i cílové organizaci** - HR pracovníci s tímto tvrzením nesouhlasí z 38 %, zatímco finanční pracovníci jen z 18 %, zbytek se domnívá, že systematický přístup je vypracován a aplikován
- **role a zodpovědnost senior manažerů jasně definovány na počátku transakce** - zatímco 94 % finančních vedoucích pracovníků s tímto tvrzením souhlasí, pouze 54 % HR vedoucích pracovníků sdílí stejný názor

U výše uvedených tvrzení je znatelný příkrý rozpor mezi vedoucími pracovníky oddělení lidských zdrojů a finančního oddělení. HR pracovníci jsou v těchto otázkách mnohem kritičtější, uvědomují si, že lidské zdroje jsou pro úspěch či neúspěch transakce zásadním faktorem. Naproti tomu finanční ředitelé v těchto oblastech příliš problémy nevidí.

U ostatních tvrzení se obě analyzované skupiny v zásadě (až na některé diskrepance) shodnou. Jedná se o následující předpoklady:

- **oddělení lidských zdrojů hrají kritickou roli při integraci firem** - souhlas vyslovilo 84 % HR manažerů a 75 % finančních manažerů
- **firma se dobře vypořádává s obavami zaměstnanců** jako důsledek uskutečnění transakce - 87 % finančních ředitelů s tímto tvrzením souhlasí, u vedoucích pracovníků lidských zdrojů je to 92 %
- **v době, kdy byl oznámen záměr provedení transakce management jasně komunikoval cíle transakce se svými zaměstnanci** - souhlas vyslovilo 100 % finančních manažerů, u manažerů lidských zdrojů to bylo 92 %
- **po oznámení záměru dal management větší prioritu uspokojení akcionářů než péči o vlastní zaměstnance a zákazníky** - souhlas vyslovilo 80 % finančních manažerů, u manažerů lidských zdrojů to bylo 82 %

I přes neoddiskutovatelnou důležitost lidských zdrojů při procesu fúze a akvizice se finanční manažeři i manažeři lidských zdrojů shodli v naprosté většině, že management větší pozornost věnuje uspokojení akcionářů než péči o vlastní zaměstnance. Tento postup je pochopitelný, nicméně krátkozraký. Pouze systematická práce a komunikace s vlastními zaměstnanci může odstranit negativní dopady prováděné transakce. Celý proces je pochopitelně důležitý pro dlouhodobý rozvoj společnosti a pro úspěšnost fúze nebo akvizice.

Díky nerespektování výše uvedených zásad [3] může dojít (a také často dochází) k nenaplnění cílů fúze či akvizice. Při přípravě fúzí je často brán minimální ohled na manažery různé úrovně i řadové zaměstnance. V důsledku toho vzniká v podnicích napětí a nejistota, která je často příčinou odchodu těch nejschopnějších lidí z podniku. Z tohoto důvodu je nutné neustále zaměstnance informovat o připravovaných krocích a změnách. Zpráva UNCTAD jen potvrzuje již zmíněný předpoklad, že další příčinou neúspěchu fúzí je nebrání zřetelu na kulturní rozdíly jednotlivých zemí v případě přeshraničních fúzí. Různé podniky mají různou organizační kulturu a různé styly manažerské práce. Snaha je kombinovat naráží na řadu problémů, někdy jsou tyto rozdíly úplně opomenuty a celá transakce je odsouzena k nezdaru.

Při plánování fúze či akvizice často přikládá management zainteresovaných firem jen malou váhu tomu, že se jedná o přeshraniční fúzi, o spojení dvou odlišných kultur. I když se jedná o přátelské spojení, manažeři na střední úrovni mnohdy nejsou zajedno s vedením.

Příkladem může být spojení Daimleru a Chrysleru, kdy vedení Chrysleru od počátku přesvědčovalo své zaměstnance, že se jedná o spojení rovného s rovným. Střední management však celou operaci pokládal spíše za prodej Chrysleru cizincům a současně se obával příchodu Němců s jejich rigidními manažerskými praktikami. Aby vyvrátil veškeré pochybnosti o spojení, prohlásil Jürgen Hubbert, člen představenstva odpovědný za divizi automobilů v Daimleru, že jsou spokojeni s vývojem fúze a mají jasnou představu: jedna společnost, jedna vize, jeden výkonný ředitel a dvě kultury. Zisk z druhého čtvrtletí 1999 ve výši \$ 1,7 mld., který dokonce předčil očekávání, dával za pravdu vedení. Nicméně v té době již kurz akcií DaimlerChrysler nezadržitelně klesal, když mezi burzovními analytiky jednoznačně převládla skepse o vyhlídkách tohoto spojení. Burzovní odborníci byli v tomto případě nekompromisní – od doby uskutečnění fúze na konci roku 1998 do roku 2000 klesla cena akcií o více než 40 %. Vedení obou firem nakonec muselo sáhnout k razantním krokům a rozsáhlé restrukturalizaci než se podařilo výsledky integrované společnosti opět zkonsolidovat a zamezit dalším ztrátám.

Typické jsou odlišnosti mezi kontinentální Evropou a anglofonními zeměmi, především USA a Spojeným královstvím.

Na závěr je třeba vyzdvihnout další doporučení pro úspěšnou fúzi nebo akvizici:

- zajistit efektivní a jasnou komunikační kanály v zájmu informovanosti zaměstnanců o připravované či probíhající transakci
- je důležité pochopit kulturní rozdíly mezi integrujícími subjekty a potřebu efektivně řídit kulturní změnu
- uvědomit si, že obavy z integračního procesu často nejdou vyřešit rychle a mohou působit problémy i několik let
- rozptýlit nedůvěru zaměstnanců ve spojení, především pak obavy z „cizího“ managementu.

Neexistuje perfektní transakce. Lidé si v jejím procesu projdou celou škálou emocí než se ocitnou na jejím, snad úspěšném, konci.

Závěr

Závěrem lze konstatovat, že i přes mírný útlum v oblasti přeshraničních fúzí a akvizic v poslední době, jsou hodnoty transakcí stále vysoké a i nadále zde existuje potenciál pro růst. To platí pro ekonomiky, jako je Česká republika, Slovensko a další noví členové Evropské unie a také pro Čínu, kde se prosazují ekonomické reformy. Čína představuje obrovský potenciál a stane se jistě velkou příležitostí pro mnohé zahraniční firmy, které se na tamější trh budou snažit dostat právě např. pomocí fúzí a akvizic.

I přes oblíbenost tohoto typu transakcí je jejich úspěšnost přinejmenším diskutabilní. Jedním z nástrojů, jak dosáhnout úspěšné fúze nebo akvizice je efektivní řízení lidských zdrojů. Správně zvolená a naplánovaná strategie musí být komunikována se všemi zaměstnanci tak, aby nevznikaly obavy a nejistoty. Cílem by mělo být zamezit negativním jevům, ke kterým při těchto transakcích dochází a zajistit dlouhodobý úspěch realizované fúze nebo akvizice.

Literatura

- [1] UNCTAD - *World Investment Report 2004*, www.unctad.org
- [2] HINDLS R., KAŇOKOVÁ J., NOVÁK I.: *Metody statistické analýzy pro ekonomy*, Management Press, Praha 1997
- [3] PricewaterhouseCoopers - *The People Challenges of Corporate Transactions*, www.pwcglobal.com
- [4] Thomson Financial Securities Data, Associated Press, www.thomson.com

Kontakt

Ing. Jiří Zapletal

Voroněžská 13, 460 01 Liberec 1

E-mail: jiri_zapletal@click.cz

**WSCHODNIO-KARAIBSKA UNIA WALUTOWA JAKO PRZYKŁAD
INICJATYWY W SFERZE BEZPIECZEŃSTWA POLITYCZNO-
FINANSOWEGO**

Dr Izabela Zawisłańska
Katedra Administracji Publicznej
Kolegium Ekonomiczno-Społeczne
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

**Wschodnio-Karaibska Unia Walutowa jako przykład inicjatywy w sferze
bezpieczeństwa polityczno-finansowego**

Region Morza Karaibskiego cechuje się mieszanką kulturową wielu państw kolonialnych. Większość z podmiotów leżących w tym regionie doświadczyło w swojej historii kilkakrotnie zmieniającego się panowania holenderskiego, hiszpańskiego, francuskiego czy brytyjskiego. Wynikało to w dużej mierze z ich położenia geograficznego jako miejsca schronienia oraz bazy wypadowej dla dalszej ekspansji. Z punktu widzenia bazy surowcowej oraz możliwości rozwojowych region ten nigdy nie stanowił centrum zainteresowania dużych mocarstw. Nie oznacza to jednak, że znajdował się czy też znajduje poza istniejącymi strefami wpływów i kręgiem zainteresowania dużych mocarstw. Karaiby stały się przedmiotem szczególnego zainteresowania w latach 60. XX wieku w związku z rozwojem ruchów i partii komunistycznych głoszących w regionie idee niepodległościowe. Doszło wówczas do konfliktu karaibskiego, podczas którego Stany Zjednoczone starały się utrzymać mechanizmy demokratyczne w nie całkiem niepodległych państwach regionu i nie dopuścić do pączkowania rewolucji Kubańskiej. Obawiano się, że blisko granic USA w tzw. zachodniej hemisferze morze powstać grupa państw komunistycznych sprzymierzonych z ZSRR. Mając na uwadze powyższe uwarunkowania, kraje karaibskie znajdowały się w strefie szczególnego zainteresowania zarówno polityki prezydenta Johna F. Kennedy'ego jak i późniejszych przywódców USA. W prowadzonej polityce dopuszczano nawet możliwość interwencji, co znalazło potwierdzenie m.in. w 1965 r. w przypadku Dominikany, czy w 1983 r. w interwencji w Grenadzie.

Do szeroko rozumianego regionu karaibskiego zalicza się: Wielkie Antyle (Kuba, Haiti, Jamajka, Portoryko), Wyspy Bahama, wyspy Turks i Caicos, Małe Antyle (Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Wyspy Dziewicze Stanów Zjednoczonych, St. Kitts i Nevis, Anguilla, Antigua, Montserrat, Dominika, St. Lucia, St. Vincent, Grenada, Martynika, Gwadelupa, Barbados), Trynidad i Tobago, Antyle Holenderskie (Aruba, Bonaire, Curacao), państwa kontynentalne (Surinam, Gujana, Wenezuela, Kolumbia), leżące nad Morzem Karaibskim państwa Ameryki Środkowej (Belize, Honduras, Kostaryka, Nikaragua i Panama). Anglojęzyczne wyspy karaibskie należały do najdłuższej utrzymujących się reliktywów epoki kolonialnej. Dlatego też na ich obszarze ukształtowała się wspólnota językowa, specyficzne mechanizmy życia politycznego, wzorce kulturowe i cywilizacyjne. Bezpośrednio po II wojnie światowej Wielka Brytania starała się podejmować kroki idące w kierunku reformatorskim, ale jednocześnie niepozwalającym zerwać dotychczasowych więzi kolonialnych. Inicjatywy te miały zarówno

wymiar polityczny, jak i gospodarczy czy walutowy. W 1950 r. został utworzony British Caribbean Currency Board (BCCB), który był uprawniony do emisji znaków pieniężnych i monet w krajach członkowskich. Do BCCB należały: Barbados, Gujana Brytyjska, Wyspy Nawietrzne i Wyspy Zawietrzne oraz Trynidad i Tobago. Wraz z uzyskaniem przez Trynidad i Tobago oraz Gujanę Brytyjską politycznej niezależności od Wielkiej Brytanii wystąpiły one z BCCB i utworzyły własne banki centralne wyposażone w monopol emisyjny. Bezpośrednim następstwem tych zdarzeń było rozwiązanie BCCB a także rozpad Federacji Indii Zachodnich oraz utworzenie w 1965 r. East Caribbean Currency Authority (ECCA). Była ona uprawniona do emisji oraz zarządzania walutą – dolarem wschodniokaraibskim - na terenie Barbadosu oraz Wysp Nawietrznych i Zawietrznych. W 1968 r. do ECCA przyłączyła się Grenada. Natomiast w 1974 r. z ECCA wystąpił Barbados i utworzył własny bank centralny.⁴⁰¹

Od października 1965 do lipca 1976 dolar wschodniokaraibski był związany kursowo z funtem szterlingiem - £1,00 = EC\$ 4,80. Następnie w lipcu 1976 r. dokonano zmiany zakotwiczenia kursu walutowego na rzecz dolara amerykańskiego. Od tego momentu aż do dnia dzisiejszego oficjalny kurs dolara wschodniokaraibskiego nie podlegał zmianom i kształtuje się na poziomie 1 USD = 2,70 EC\$.⁴⁰² Konsekwencja i stabilność prowadzonej przez ECCA polityki kursowej zachęciła inne kraje regionu do silniejszego zaangażowania się w proces integracji walutowej. W umowie z Basseterre zawartej w 1981 r. tworzącej Organizację Państw Wschodniokaraibskich – Organisation of Eastern Caribbean States (OECS)⁴⁰³ zawarto stwierdzenie, iż państwa członkowskie powinny mieć wspólną walutę i wspólny bank centralny. Odpowiednie porozumienie tworzące Wschodnio – Karaibski Bank Centralny i jednocześnie Wschodnio - Karaibską Unię Walutową zostało podpisane 5 lipca 1983 r. przez rządy: Antigua i Barbuda, Dominiki, Grenady, Montserratu, St. Kitts i Nevis, St. Lucia oraz St. Vincent i Grenadyn. Oficjalnie bank rozpoczął swoją działalność 1 października 1983 r. jako sukcesor ECCA, natomiast pierwsze posiedzenie Zarządu Dyrektorów odbyło się 5 października tego samego roku. Z pierwszym dniem kwietnia 1987 r. do unii walutowej przystąpiła Anguilla.

Misja ECCB brzmi następująco: „Utrzymując stabilność dolara wschodniokaraibskiego i integralność systemu bankowego działać na rzecz wspierania zrównoważonego wzrostu i rozwoju krajów członkowskich.”⁴⁰⁴ Bezpośrednim następstwem tak sprecyzowanej misji są cele, jakie ten bank centralny sobie stawia. Wschodniokaraibski Bank Centralny (ECCB) ma odpowiednio zarządzać jednostką walutową Wschodnich Karaibów tak, aby utrzymywać jej stabilną wartość na rynkach międzynarodowych, połączoną ze stabilnością wewnętrznego rynku pieniężnego. Wszystkie powyższe działania mają wspierać rozwój gospodarczy krajów regionu. Wskazuje się bowiem, że bank centralny ma pełnić kluczową rolę w rozwoju ekonomicznym regionu poprzez prowadzoną politykę kierowaną do rządów państw członkowskich, mechanizmy konsultacji z instytucjami rządowymi i sektorem prywatnym.

⁴⁰¹ The Story of the EC Dollar and The East Caribbean Central Bank. ECCB 2004.

⁴⁰² Można domniemywać, że zmiana ta wynikała w dużej mierze z chęci zwieńczenia procesu dekolonizacji brytyjskich posiadłości na Karaibach. Jednocześnie Stany Zjednoczone starały się być gwarantem procesu demokratyzacji w regionie i parasolem ochronnym przed rozwojem ruchów komunistycznych.

⁴⁰³ Do głównych celów tej subregionalnej organizacji zaliczono współdziałanie w zakresie polityki zagranicznej a także osiągnięcie możliwie najwyższego stopnia harmonizacji polityki zagranicznej i reprezentowania wspólnego stanowiska w sprawach międzynarodowych. W traktacie założycielskim mówiono także o dążeniu do koordynacji obrony i bezpieczeństwa narodowego oraz głębszej integracji ekonomicznej. 29 października 1982 r. podpisano memorandum w sprawie bezpieczeństwa i współpracy wojskowej, do którego nie przyłączyła się Grenada w której partia lewicowa sprawowała władzę z premierem Mauricem Bishopem na czele i była sojusznikiem Kuby w regionie. Grenada mimo, iż uczestniczyła w inicjatywach integracyjnych w regionie to w wymiarze politycznym podążała odrębną drogą. Nawiązała między innymi stosunki dyplomatyczne z ZSRR, NRD, Irakiem i Algierią.

⁴⁰⁴ Tłumaczenie własne na podstawie niepublikowanych materiałów ECCB

ECCB ukierunkowany jest także na umacnianie systemu finansowego regionu poprzez rozwój kluczowych regionalnych instytucji i rynków finansowych. Należą do nich Eastern Caribbean Home Mortgage Bank (ECHMB), Eastern Caribbean Institute of Banking and Financial Services (ECIB), Eastern Caribbean Securities Exchange (ECSE), Eastern Caribbean Securities Market (ECSM) oraz Regional Government Securities Market (RGSM).

W odróżnieniu od typowego banku centralnego, który koncentruje się na aspektach stabilizujących, ECCB ma zapisane w swoim statucie także cele rozwojowe i integracyjne oraz dążenie do zacieśniania powiązań wewnątrzregionalnych.

Podstawowym organem konsultacyjnym i wykonawczym jest Rada Pieniężna w skład, której wchodzi po jednym ministrze z ośmiu państw członkowskich mianowanych przez rządy narodowe. Zazwyczaj są to ministrowie finansów. Organ ten jako jedyny ma uprawnienia do zmiany kursu wymiany dolara wschodniokaraibskiego wobec dolara amerykańskiego. Decyzja w tej kwestii musi jednak zostać podjęta jednomyślnie.

Bieżącym funkcjonowaniem Wschodniokaraibskiego Banku Centralnego zajmuje się dziesięcioosobowy Zarząd Dyrektorów. Na czele Zarządu stoi gubernator, który oprócz ogólnych funkcji zarządzających sprawuje nadzór nad departamentem planowania strategicznego i polityki oraz departamentem audytu wewnętrznego. W strukturach organizacyjnych Zarządu Dyrektorów jest jeden zastępca gubernatora odpowiedzialny za dwa pionki polityki i operacji. W skład pionu polityki wchodzi departament badań, departament nadzoru bankowego oraz departament finansów i rozwoju przedsiębiorstw. Pozostałych ośmiu członków pochodzi po jednym z każdego z państw członkowskich Wschodniokaraibskiej Unii Walutowej i zajmuje się pionem administracyjnym a w szczególności departamentem zarządzania systemem informacyjnym, departamentem personalnym, departamentem księgowym, departamentem stosunków z korporacjami i departamentem wspierającym usługi zarządzające.⁴⁰⁵

Obecnie obowiązującymi aktami na podstawie, których ECCB wykonuje swe funkcje są Eastern Caribbean Central Bank Agreement Act z 1983 r., który ustanawia i definiuje uprawnienia oraz instrumenty oddziaływania banku centralnego na obszarze unii walutowej oraz Uniform Banking Act z 1993 r. który definiuje operacje instytucji finansowych z obszaru ECCU włączając w to stosunki z ECCB. W przygotowaniu jest projekt aktu prawnego inicjowany przez bank centralny, który ma na celu wzmocnienie pozycji ECCB w systemie bankowym unii walutowej.

Na mocy ECCB Act bank centralny ma obowiązek utrzymywania rezerw walutowych krajów członkowskich na poziomie nie mniejszym niż 60% zobowiązań. W praktyce ECCB utrzymuje te rezerwy na wyższym poziomie przekraczającym nawet 80% a czasami osiągającym 95%. Bank w określonych sytuacja ma obowiązek udzielania pomocy finansowej państwom członkowskim przede wszystkim w postaci kredytów finansowych. Reguły przyznawania tej pomocy zostały bardzo szczegółowo określone. Tak więc, nie w każdej sytuacji państwo członkowskie może liczyć na pomoc ze strony banku centralnego unii. Z przejściowymi problemami państwa muszą zmagać się samodzielnie przy wsparciu partnerów z ugrupowania jednak bez pomocy ze szczebla banku centralnego. Jednak w sytuacjach długotrwałych problemów finansowych, wynikających nie z błędów prowadzonej polityki gospodarczej, ale zjawisk obiektywnych a niejednokrotnie nieprzewidywalnych i mogących negatywnie oddziaływać na stabilność całego regionu bank centralny udziela wsparcia.

Instrumenty ECCB obejmują wymóg rezerwy obowiązkowej, działalność redyskontową dla papierów skarbowych oraz działalność dyskontową. Bieżącymi operacjami banku centralnego oraz instrumentami zajmuje się Rada Pieniężna. Na mocy Banking Act

⁴⁰⁵ Organisational Chart, ECCB 2005.

odpowiedzialność za określanie reguł funkcjonowania oraz nadzór nad systemem bankowym spoczywa na ministrze finansów każdego państwa członkowskiego oraz na ECCB. Minister jest odpowiedzialny za licencjonowanie (przyznawanie, zawieszanie i unieważnianie) na mocy delegacji ECCB, podczas gdy bank centralny jest odpowiedzialny za nadzór nad tymi instytucjami. Na mocy ECCB Act i The Bankin Act, bank centralny ma ograniczone uprawnienia i możliwości interwencji w system bankowy. Może on jedynie zalecić bankowi przeżywającemu trudności wprowadzenie środków naprawczych lub polecić odpowiedniemu ministrowi odebranie licencji. Natomiast ECCB nie ma możliwości nakładania kar lub interweniowania w obszarze pozabankowego systemu finansowego, jak również nie może zarządzić natychmiastowego zamknięcia banku. Nie istnieje także funkcja kredytodawcy ostatniej instancji będąca w zasadzie integralną częścią bankowości centralnej. Nie istnieje również fundusz ubezpieczenia depozytów.⁴⁰⁶

Tabela 1
Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne

	Średnia w okresie					
	PKB w mln USD		Realny PKB (w %)		CPI (w %)	
	1980-84	1985-89	1980-84	1985-89	1980-84	1985-89
Antigua i Barbuda						
Dominika	73	127	10,7	4,8	11,3	4,0
Grenada	86	150	1,3	5,5	11,9	2,2
St. Kitts i Nevis	55	97	4,1	7,1	7,8	1,8
St. Lucia	156	294	3,5	9,4	8,3	2,8
St. Vincent i Grenadyny	83	144	5,5	6,9	9,1	1,9
	Średnia w okresie					
	Eksport i import (% PKB)		Saldo budżetu (% PKB)		Rezerwy walutowe (mln USD)	
	1980-84	1985-89	1980-84	1985-89	1980-84	1985-89
Antigua i Barbuda						
Dominika	99,0	88,2	-5,9	1,7	4	11
Grenada	94,1	85,5	-12,4	-7,9	13	19
St. Kitts i Nevis	126,9	110,1	-4,9	-10,7	3	11
St. Lucia	106,7	87,4	-4,8	1,8	9	28
St. Vincent i Grenadyny	114,5	110,3	3,9	2,3	8	21

Źródło: Opracowanie na podstawie danych IMF i World Economic Outlook Database

Każde z państw uczestniczących w unii walutowej poza St.Vincen i Grenadyny w początkowej fazie integracji cechowało się wysokim deficytem budżetowym. Najwyższy średni poziom w latach 1980-1984 w stosunku do PKB osiągnął on w Grenadzie – 12,4%. W tym samym czasie St, Vincent i Grenadyny odnotowały nadwyżkę budżetową w wysokości 3,9% PKB. Jednak pomimo wielu podobieństw kraje te różniły się między sobą a integracja w sferze walutowej oraz wzrost kooperacji handlowej przyczyniły się do poprawy ich kondycji ekonomicznej (tabela 1).

Początek XXI wieku przyniósł pogorszenie sytuacji gospodarczej zarówno państw należących do unii walutowej jak i pozostałych państw regionu. Wyraźnie spadła dynamika wzrostu gospodarczego. W 2001 r. po raz pierwszy od kilkunastu lat odnotowano realny

⁴⁰⁶ P. Egoume-Bossogo, Ch. Mendis, Trade and Integration in the Caribbean. IMF Working Paper, WP/02/148 Eastern Caribbean Currency Union. IMF, 9 January 2003.

spadek PKB w regionie ECCU rzędu 1,5%. Pogorszyła się sytuacja w sektorze finansów publicznych – wzrosły deficyty budżetowe oraz poziom długu publicznego - jak również wzrósł i utrzymuje się na wysokim poziomie deficyt na rachunku obrotów bieżących bilansu płatniczego – tabela 2. Sytuacja nie jest jednak dramatyczna, gdyż pomimo pewnych niepokojących zjawisk rezerwy walutowe unii walutowej utrzymują się na względnie wysokim poziomie a nawet wykazują tendencję rosnącą. W regionie mamy także do czynienia ze stabilizacją cenową.

Tabela 2
Ogólne wskaźniki makroekonomiczne regionu ECCU

	1998	1999	2000	2001	2002	2003*
	Roczna zmiana w %					
Realny PKB	4,0	4,1	2,4	-1,5	-0,4	2,8
Deflator PKB	2,8	1,4	1,6	1,8	2,0	2,0
CPI						
• Na koniec roku	0,9	2,1	3,1	2,0	1,5	1,5
• Średniorocznie	3,7	3,4	2,1	1,5	1,7	1,5
Wielkość eksportu	14,0	13,4	12,9	-12,2	1,4	0,8
Wielkość importu	10,9	8,3	3,6	-4,8	-3,2	2,7
	% PKB					
Saldo budżetu	-1,6	-3,0	-4,3	-6,5	-6,4	-3,5
Saldo rachunku obrotu bieżących	-14,3	-16,1	-14,6	-14,4	-13,9	-15,3
Bilans towarowy	-37,9	-38,5	-37,7	-35,3	-33,7	-34,5
Usługi i transfery	23,6	22,4	23,1	20,9	19,8	19,2
• Z czego podróże	31,1	29,6	28,9	26,8	26,0	26,0
Rachunek kapitałowy i finansowy	16,5	16,9	15,3	16,8	14,5	16,0
Zewnętrzny dług publiczny (na koniec okresu)	39,8	41,9	45,3	49,9	54,3	54,0
Wewnętrzny dług publiczny (na koniec okresu)	22,6	24,1	24,4	29,8	33,0	35,1
Poziom rezerw walutowych w mln USD	357,6	364,6	383,7	446,0	461,0	481,0
Poziom rezerw w ilości miesięcy pokrywających zobowiązania importowe	3,3	3,2	3,2	4,1	4,3	4,2

Źródło: Eastern Caribbean Currency Union. IMF, 9 January 2003

Wśród przyczyn kryzysu gospodarczego, jaki dotknął kraje regionu Karaibów na przełomie XX i XXI wieku wymienia się najczęściej osłabienie koniunktury w gospodarce światowej a także wydarzenia będące następstwem 11 września 2001 r. W sposób niekorzystny na gospodarkach regionu odbiły się także naturalne kataklizmy – przede wszystkim huragany i erupcje wulkanów - które w ostatnich latach ze wzmożoną siłą nawiedzają ten region utrudniając i opóźniając tym samym przełamanie negatywnych tendencji w gospodarce i wejście w fazę ożywienia.⁴⁰⁷ Opinie te potwierdzają informacje

⁴⁰⁷ Przykładowo w lipcu 1995 r. Montserrat został dotknięty erupcją wulkanu Soufriere Hiils i dopiero w 2002 r. udało mu się uporać z wynikającymi z tego faktu trudnościami gospodarczymi i społecznymi. Początek XXI

dotyczące spadku wpływów z tytułu podróży turystycznych (tabela 2) jak i zmniejszenia się udziału krajów należących do ECCU w ogólnym ruchu turystycznym regionu Karaibów oraz w skali całego świata (tabela 3).

Tabela 3
Ruch turystyczny w regionie Karaibów (w tys.)

	1997	1998	1999	2000	2001
Karaiby (łącznie)	17778,8	18446,5	19049,3	20301,8	19479,8
Obszar ECCU	853,8	865,1	900,0	898,5	852,6
Inne kraje karaibskie *	16925,4	17581,4	18149,3	19403,3	18627,2
Kuba	1170,1	1415,8	1602,8	1774,0	1774,5
Republika Dominikany	2211,4	2309,1	2649,4	2972,6	2777,8
Udział ECCU ruchu turystycznym regionu Karaibów (w %)	4,8	4,7	4,7	4,4	4,4
Udział ECCU w globalnym ruchu turystycznym (w %)	0,14	0,14	0,14	0,13	0,12

* Inne kraje karaibskie to: Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Bahamy, Barbados, Belize, Bermudy, Kajmany, Gujana, Jamajka, Trinidad i Tobago, Turks and Caicos, Aruba, Bonaire, Curacao, Saba, St. Estatius, St. Martin, Gwadelupa, Martynika, Portoryko, Wyspy Dziewicze Stanów Zjednoczonych, Cancun, Cozumel, Kuba, Republika Dominikany, Haiti i Surinam

Źródło: Eastern Caribbean Currency Union. IMF, 9 January 2003

Kraje te coraz trudniej spełniały kryteria (wymogi), jakie były przed nimi stawiane przy tworzeniu i funkcjonowaniu unii walutowej – tabela 4. Jednak mimo to unia funkcjonuje bez większych kłopotów. Potwierdza to opinię o względności zarówno samych kryteriów OCA jak również ich kwantyfikatorów.

1.1.1. Tabela 4

1.1.2. Stopień wypełnienia kryteriów integracji walutowej w krajach ECCU w 2001 roku

Kryteria	Kraje						Liczba krajów spełniających dany wymóg			
	Antigua i Barbuda	Dominika	Grenada	St. Kitts i Nevis	St. Lucia	St. Vincent i Grenadyny	2001	2000	1999	1998
Saldo rachunku	-5,1	-4,1	2,3	-4,9	0,5	0,7	0	1	1	1

wieku ponownie przyniósł kataklizmy naturalne. W szczególny sposób została nimi dotknięta Grenada – w 2004 r. huragan Ivan w sposób znaczący zdevastował wyspę.

obrotów bieżących (4%-6% PKB)										
Deficyt budżetowy (nie większy niż 3% PKB)	-9,7	-11,0	-8,6	-12,4	-3,8	-2,4	1	2	2	1
Dług publiczny (nie większy niż 60% PKB)	84,5	92,1	85,0	138,0	42,7	68,1	1	2	1	3
Zadłużenie z tytułu płatności usługowych (nie większe niż 15% bieżących rezerw)	9,4	19,3	2,4	13,5	5,5	5,0	5	5	5	5
Liczba wypełnionych kryteriów:										
• 2001	1	0	1	1	2	2				
• 2000	1	0	2	1	4	2				
• 1999	0	0	3	1	3	2				
• 1998	0	1	2	1	3	3				

Źródło: Eastern Caribbean Currency Union. IMF, 9 January 2003

Prognozy, co kondycji poszczególnych krajów członkowskich ECCU są dość optymistyczne. Jak wynika z tabeli 5 najbliższe lata powinny przynieść stabilizację cenową na poziomie inflacji umiarkowanej, wprowadzić gospodarki na ścieżkę wzrostu gospodarczego oraz zwiększyć poziom rezerw walutowych oczywiście pod warunkiem sprzyjających uwarunkowań zewnętrznych także o charakterze naturalnym. Niepokojący może natomiast wydawać się fakt zmniejszających się wpływów z tytułu podróży turystycznych. W nurcie działań stabilizujących i promujących zrównoważony rozwój, Rada Pieniężna ECCB w 2002 r. określiła pięć celów prowadzonej polityki:

- wzrost gospodarczy na poziomie 6% rocznie
- zmniejszenie stopy bezrobocia do poziomu poniżej 6%
- zredukowanie wskaźnika ubóstwa przynajmniej do poziomu 6%
- utrzymanie poprawy w statystykach HDI
- transformacja gospodarki w kierunku wyższej jej produktywności i konkurencyjności

Rada określiła narzędzia przy pomocy, których cele te miałyby być osiągnięte wskazując przede wszystkim na instrumenty:

- polityki pieniężnej i fiskalnej
- polityki strukturalnej i dochodowej
- polityki handlowej i polityki zagranicznej

Tabela 5

Prognoza wskaźników makroekonomicznych dla ECCU

	2002	2003	2004*	2005*	2006*	2007*
	<i>1.1.2.1.</i> Roczna zmiana w %					
Realny PKB	-0,4	2,8	3,4	3,3	3,3	3,3
Deflator PKB	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
CPI na koniec okresu	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
Wielkość eksportu	0,9	0,7	1,2	1,2	1,4	1,7
Wielkość importu	-3,9	2,5	2,4	2,4	2,4	2,4
	% PKB					
Saldo budżetu	-6,4	-3,5	-2,4	-1,6	-0,8	0,0
Saldo rachunku obrotu bieżących	-13,9	-15,3	-15,2	-15,5	-15,5	-15,6
Bilans towarowy	-33,7	-34,5	-33,9	-33,4	-32,7	-32,1
Usługi i transfery	19,8	19,2	18,7	17,9	17,2	16,5
• Z czego podróże turystyczne	26,0	26,0	25,5	24,8	24,1	23,4
Rachunek kapitałowy i finansowy	14,5	16,0	15,9	15,8	15,8	15,9
Poziom rezerw walutowych w mln USD	461,0	481,0	501,0	528,3	557,2	587,6
Poziom rezerw w ilości miesięcy pokrywających zobowiązania importowe	4,3	4,2	4,2	4,3	4,3	4,4

Źródło: Opracowanie na podstawie danych Eastern Caribbean Central Bank i IMF

Optymistyczne prognozy rozwoju regionu potwierdził rok 2004. Jak wskazuje raport roczny Wschodnio – Karaibskiego Banku Centralnego łączna wartość PKB krajów unii walutowej wyniosła 8,8 mld USD, a PKB per capita odpowiednio 14 844 USD. Łączna wartość eksportu towarów i usług w tym samym roku wyniosła 4,5 mld USD, z czego na towary przypadało 12% tej kwoty a na usługi turystyczne 63%. Poziom rezerw walutowych osiągnął poziom 96% podaży pieniądza a więc znacznie powyżej wymaganych 60%. Ilość

pieniądza w obiegu na koniec grudnia 2004 r. wyniosła 663 mln USD, podczas gdy banki komercyjne zgromadziły depozyty o wartości ok. 12 mld USD i udzieliły kredytów o wartości powyżej 8 mld USD.

Bardziej szczegółowa analiza gospodarki unii walutowej wskazuje, że krajom do niej należącym udało się w większości przełamać załamanie koniunktury gospodarczej. Średnia dynamika wzrostu wyniosła w 2004 r. 4,1% PKB a więc więcej o 0,7% od oczekiwań.⁴⁰⁸ Ten wzrost został w dużej mierze osiągnięty dzięki usługom turystycznym, które odnotowały znaczący wzrost zarówno w sferze podróży docelowych jak i postojów statków turystycznych. Wskazuje się, że wzrost ruchu turystycznego wynikał w dużej mierze z globalnej sytuacji geopolitycznej i większego zainteresowania względnie bezpiecznym regionem ze strony przede wszystkim rynku amerykańskiego oraz brytyjskiego. Wzrost ruchu turystycznego z Europy wynikał także z osłabienia kursu dolara amerykańskiego a tym samym dolara wschodniokaraibskiego wobec euro i innych walut europejskich, co znacząco poprawiło konkurencyjność cenową tego regionu w zakresie świadczonych usług turystycznych.

Kondycja sektora rolnego uległa także poprawie, choć nie w tak znaczący sposób jak pozostałe sektory gospodarek krajów unii walutowej. Nastąpiła poprawa i wzrost wpływów z eksportu bananów. Jednak stan ten nie jest zadowalający, gdyż wzrost ten należy odnieść do bardzo niskiego stanu wyjściowego z roku 2003 r., w którym wszystkie kraje zanotowały drastyczny spadek zarówno produkcji jak i eksportu bananów. Osiągnięty wzrost produkcji wynikał zarówno ze wzrostu arealów upraw, korzystnych warunków atmosferycznych jak i inwestycji modernizacyjnych podnoszących jakość oraz produktywność. Wśród innych ważnych dla eksportu artykułów rolnych, które odnotowały wzrost produkcji i dochodów należy wymienić gałkę muszkatołową i kakao. Na te korzystne tendencje pewnym cieniem kładzie się spadek produkcji cukru, tradycyjnie ważnego produktu eksportowego.

Osiągnięty wzrost gospodarczy był wspierany przez budownictwo. W 2004 r. wzrósł poziom inwestycji zarówno sektora publicznego jak i prywatnego. W dużej mierze koncentrują się one na rozwoju infrastruktury a przede wszystkim budowie portów lotniczych, dróg, budynków użyteczności publicznej, budowie i rekonstrukcji hoteli. Niewątpliwie działania te są ukierunkowane na wykorzystanie zmian w kierunkach ruchu turystycznego i przygotowanie odpowiedniej bazy mogącej obsłużyć zwiększony napływ turystów.

⁴⁰⁸ W 2004 r. wszystkie kraje poza Grenadą osiągnęły znaczącą dynamikę wzrostu gospodarczego

Znaczenie mniej optymistyczne zarówno w ocenie stanu bieżącego jak i oczekiwań, co do przyszłości są oceny kolejnego działu gospodarki – przemysłu. Sektor ten od kilku lat jest dotknięty znacznym spowolnieniem i osłabieniem koniunktury. Wynika to w dużej mierze z faktu, zaangażowania się krajów tego regionu w procesy integracji gospodarczej i globalizacji. Liberalizacja zewnętrznej polityki handlowej spowodowała, że przemysł tych krajów został skonfrontowany z silniejszymi podmiotami gospodarki światowej, z którymi nie jest w stanie wygrać walki konkurencyjnej. Z drugiej strony należy mieć na uwadze, że sektor ten w związku z naturalnymi uwarunkowaniami nigdy nie stanowił silnego zaplecza gospodarki narodowej. Rozwijały się głównie przemysły tradycyjne – przemysł odzieżowy i włókienniczy, chemiczny – które współcześnie tracą na znaczenie i podlegają silnej konkurencji przede wszystkim cenowej na globalnym rynku.

W 2004 r. pogorszyły się nieco wskaźniki inflacyjne. CPI w krajach członkowskich, co prawda nieznacznie, ale wzrósł w porównaniu do lat poprzednich. Wynikało to w dużej mierze ze wzrostu cen paliw na rynkach światowych, a także z ograniczenia dostępności podstawowych produktów takich jak cement i materiały budowlane w związku z efektem chińskim, który doprowadził do wzrostu popytu globalnego a tym samym miał wpływ na strukturę cen światowych. Do niekorzystnych tendencji utrzymujących się od kilku lat należy zaliczyć wysoki deficyt budżetowy – który co prawda udało się zmniejszyć w porównaniu do roku 2003 r. z 61 mln USD do 47 mln USD – oraz dług publiczny – który w 2004 r. wzrósł w wyniku zwiększenia zewnętrznej akcji kredytowej.

Podsumowując wydarzenia 2004 r. należy stwierdzić, że w ramach unii walutowej dokonują się pozytywne zmiany. Przykładowo Dominika, która realizuje obecnie jeden z programów MFW, przejawia widoczne oznaki poprawy w sferze finansów publicznych i powrotu na ścieżkę wzrostu gospodarczego. W Antigua i Barbuda doszło do pierwszej od kilku dekad zmiany rządu, która umożliwiła wprowadzenie reform w sferze polityki fiskalnej i zarządzania długiem publicznym. Zmiany te są jednak zakłócone między innymi przez klęski żywiołowe. Dynamiczny wzrost, jaki w ostatnich latach odnotowywała Grenada – rocznie ok. 5% - został zahamowany przez huragan Ivan, który w znacznym stopniu zniszczył wyspę. Obecnie dokonuje się odbudowa gospodarki tego kraju, także przy współudziale i wsparciu krajów regionu – unii walutowej – ale także krajów trzecich. Owoce tych działań powinny być osiągnięte w najbliższych latach. Ważnym a jednocześnie uzasadnionym wydaje się stwierdzenie, że w dużej mierze dzięki unii walutowej łącznie kraje do niej należące są czymś znacznie większym i lepszym niż mogłyby być gdyby patrzeć na nie z perspektywy sumy odrębnych indywidualnych elementów składowych.

Przed Wschodnio – Karaibską Unią Walutową stoi jednak jeszcze wiele wyzwań. Kluczowym aspektem wydaje się reforma finansów publicznych oraz ograniczenie deficytów walutowych i długów publicznych w krajach członkowskich, a tym samym w obszarze całej unii. Jednym z podjętych już w tym obszarze kroków jest wprowadzenie w niektórych krajach m.in. Grenadzie podatku VAT, który choć w części ma zrekompensować spadek wpływów budżetowych z ceł i opłat importowych. Rada Pieniężna ECCB wskazuje jednak, że w dalszym rozwoju unii możliwe są dwa scenariusze. Utrzymanie dotychczasowej polityki i nadzieja, że kolejne lata przyniosą podobnie jak w 2004 r. wysoki poziom dochodów. Alternatywą jest natomiast podjęcie bardziej aktywnych działań w sferze szeroko rozumianej polityki gospodarczej. Akcentuje się tu głównie konieczność wzrostu poziomu kooperacji funkcjonalnej zarówno w obrębie samej unii jak i OECS, przejście do wyższych faz integracji gospodarczej poprzez utworzenie unii ekonomicznej oraz rewizję Umowy z Basseterre poprzez wprowadzenie konieczności utworzenia unii politycznej w obrębie krajów członkowskich.

Kraje unii walutowej i OECS osiągnęły już wysoki poziom integracji w obszarze wspólnego sądownictwa, wspólnej waluty i banku centralnego, wspólnej reprezentacji na zewnątrz, wspólnego dyrektariatu lotnictwa cywilnego, procedur farmaceutycznych, telekomunikacyjnych, regulacji bankowych i bliskiej współpracy w sferze ochrony zdrowia, edukacji i bezpieczeństwa. Szansą dla tych krajów, należących do najmniejszych na świecie, jest znaczące zacieśnienie współpracy. Bowiem pod parasolem większej gospodarki – gospodarki regionalnej – i przestrzeni finansowej w ramach unii walutowej łatwiej będzie przeprowadzać reformę finansów publicznych i restrukturyzację gospodarki. W przyszłości niezbędne są inwestycje w sektorze służby zdrowia, edukacji i opieki społecznej. Wydaje się, że przemysł i usługi turystyczne będą podstawowym katalizatorem wzrostu, a także jego mechanizmem transmisji na sektor rolny i przemysł lekki. Priorytet powinien zostać położony także na sektor finansowy oraz technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych, które nie tyle powinny zastąpić ile wesprzeć tradycyjne działy gospodarki. Podkreśla się także, że rząd ma stworzyć korzystne warunki do rozwoju, ale to sektor prywatny ma przejąć w swoje ręce wprowadzanie zmian strukturalnych i dostarczanie towarów i usług konkurencyjnych w ujęciu międzynarodowym.⁴⁰⁹

⁴⁰⁹ Por. The ECCU Economy in 2004 and Prospects for 2005 and Beyond. ECCB St. Kitts 25 January 2005, s. 1-7

INSTITUCIONÁLNÍ ASPEKTY NOVÉ KOMPARATIVNÍ EKONOMIE
(ANALÝZA POSTAVENÍ ČR A SLOVENSKA V RÁMCI EU)

Úvod

Příspěvek je zaměřen na hodnocení a porovnání institucionálního prostředí a institucionálních změn v České republice a na Slovensku ve srovnání s ostatními zeměmi EU. K pochopení problematiky a k formulování cíle textu vycházíme z následujících otázek a odpovědí.

Otázky a odpovědi :

1. Proč se zabývat institucionálními aspekty ?

Protože se ukazuje, že „instituce za něco mohou“.

2. Jaké jsou úhly pohledu nové institucionální ekonomie ?

Současná nová institucionální ekonomie „vstřebává“

- *Komparativní analýzu institucí*
- *Institucionální pohled na politiku včetně „Public choice“*
- *Sociologický pohled zaměřený na chování institucí a organizací*

3. Je komparativní ekonomie oddělitelná ?

Porovnávání institucionálního prostředí se opírá o definování institucionálních charakteristik společnosti nejen v oblasti politické a ekonomické, ale také u charakteru vládnutí a tvorby legislativy.

Osnova :

- Komparativní ekonomie – historie a vznik „Nové Komparativní Ekonomie“ (NKE)
- Rozdílnosti v modelech kapitalismu „Varieties of Capitalism“ (VOC)
- Projekt „Governance Matter“ (GM)
- Východiska a zaměření analýzy : EU-25, EU-15 a EU-10 včetně postavení ČR a SR
- Grafické vyjádření
- Dynamika změn a konkurenceschopnost

- Závěry – cesty ke zvýšení konkurenceschopnosti ?

Komparativní ekonomie – historie a vznik NKE

- Šedesátá léta - komparativní ekonomie se zaměřovala na srovnání kapitalismu a socialismu, třetí cesta jako kompromis mezi tržní a CP ekonomikou
- Sedmdesátá léta – opadal zájem o komparaci a většina vědců se soustředovala na zvláštnosti (odlišnosti) kapitalismu
- Osmdesátá léta – zájem se přesunul na komparaci USA a Japonska, šířeji byl diskutován tzv. „japonský model“
- Devadesátá léta – kolaps komunismu a počátek komparace různých systémů (modelů) kapitalismu – Varieties of Capitalism⁴¹⁰
- Nové millenium – vznik Nové komparativní ekonomie ⁴¹¹

Rozdílnosti v modelech kapitalismu - „Varieties of Capitalism“

Východiskem pro definování komparativní ekonomie je stať Hall, Taylor (1996), která definuje čtyři druhy institucionalismu : historický institucionalismus, institucionalismus školy veřejné volby, sociologický institucionalismus a komparativní institucionalismus. Novou komparativní ekonomii (NKE) definují Djankov, Glaeser, LaPorta, Pomez-de-Silanes, Shleifer (2003) řečneme jako srovnávání kapitalistických ekonomik, kde instituce hrají důležitou roli. NKE se snaží na základě výkladu vlastnických práv a nákladů vládnutí ve škále od absence jakéhokoliv řádu až po diktátorské uspořádání. Zde rozlišují čtyři základní strategie : soukromé uspořádání, soukromé soudní spory, regulovaná ekonomika a státní vlastnictví s tím, že tyto strategie přinášejí nejen jiné náklady vládnutí, ale i jinou politiku institucionálních změn (reformem) .

Hall, Soskice (2001) definují základní rozdělení kapitalistických ekonomik ve škále od liberálně tržní ekonomiky až po ekonomiku koordinovaných trhů. Hlavním objektem zájmu je chování firem a cílem je nalézat vzájemné vztahy (mosty) mezi studiem byznysu a komparativní ekonomikí. Komparativní ekonomii vysvětlují pomocí institucionálního přístupu jednak jako instituce nazírané jako sociální agendy, jednak z poznání, že institucionální

⁴¹⁰ Viz (Hall, Soskice 2001), práce, která má přímo v názvu termín „Varieties of Capitalism“.

⁴¹¹ Djankov, Glaeser, LaPorta, Pomez-de-Silanes, Shleifer (2003): definují Novou komparativní ekonomii řečneme jako srovnávání kapitalistických ekonomik, kde instituce hrají důležitou roli. NKE se snaží na základě výkladu vlastnických práv a nákladů vládnutí ve škále od absence jakéhokoliv řádu až po diktátorské uspořádání. Zde definují čtyři základní strategie: soukromé uspořádání, soukromé soudní spory, regulovaná ekonomika a ekonomika státního vlastnictví s tím, že tyto strategie přinášejí nejen jiné náklady vládnutí, ale i jinou politiku institucionálních změn (reformem).

uspořádání je kombinovaným výsledkem společenských hierarchií, použití síly, pobídek a sankcí. Za základní elementy koordinace považují rozdílnosti ve fungování firem (industrial relations), vzdělávání v rámci firem, corporate governance, mezifiremní vztahy a motivaci pracovníků. Rozdíly v těchto oblastech vedou k zařazení jednotlivých zemí do různých druhů kapitalistického uspořádání. Za hlavní přínos lze, kromě „zakladatelského přínosu“ označit skutečnost, že se snaží „postavit most mezi studiem byznysu a komparativní ekonomikou“ a definují :

- Koordinované tržní ekonomiky (na příkladě Německa)
- Liberálně tržní ekonomiky (na příkladě USA)

Na toto členění navazuje Amable (2003), který se zabývá komparativní institucionální analýzou jako snahou o formulování teorie institucionálního doplnění. Kapitalistické systémy dělí podle vlivu na růst produkce a protlačování inovací na tržní, tržně-korporativní, integrativní a sociálně demokratické. Dochází k definování typů současného kapitalismu na základě srovnání v pěti oblastech srovnání: charakter trhů zboží, trh práce, finanční trhy, sociální systémy a systémy vzdělávání. Výsledkem je rozlišení pěti typů uspořádání kapitalistické společnosti na:

- Tržní ekonomiky (Anglo-Saxon model)
- Sociálně – demokratické ekonomiky
- Asijský kapitalismus
- Evropský kontinentální kapitalismus
- Jihoevropský kapitalismus

Projekt „Governance Matters“⁴¹²

Hodnocením institucionální kvality se dlouhodobě zabývá část projektu Světové Banky s názvem Governance Matters (GM), zaměřená na kvalitu správy (governance). V tomto projektu sleduje SB od roku 1998 ve dvouletých intervalech následující oblasti :

- Jak jsou vlády vybírány a obměňovány (kvalita politických procesů)
- Jak vlády formulují a realizují své politiky (schopnost vlády)
- Jak jsou vládní opatření vnímána (institucionální interakce)

Každá z těchto oblastí je hodnocena dvojicí ukazatelů :

⁴¹² Viz Kaufmann et al. 2005.

- Kvalitu politických procesů ukazateli DEMOKRACIE a POLITICKÉ STABILITY
- Schopnost vlády ukazateli VÝKONNOSTI VLÁDY a REGULAČNÍ KVALITY
- Institucionální interakce ukazateli PŘÁVNÍHO ŘÁDU a KONTROLY KORUPCE

Data jsou tvořena agregací z několika set dílčích ukazatelů a nabývají hodnot od – 2,5 (nejhorší výsledek) do + 2,5 (nejlepší výsledek). V dalším textu vycházíme z těchto dat. Konstruujeme „Souhrnný index institucionální kvality“ jako prostý průměr výše zmíněných šesti ukazatelů.

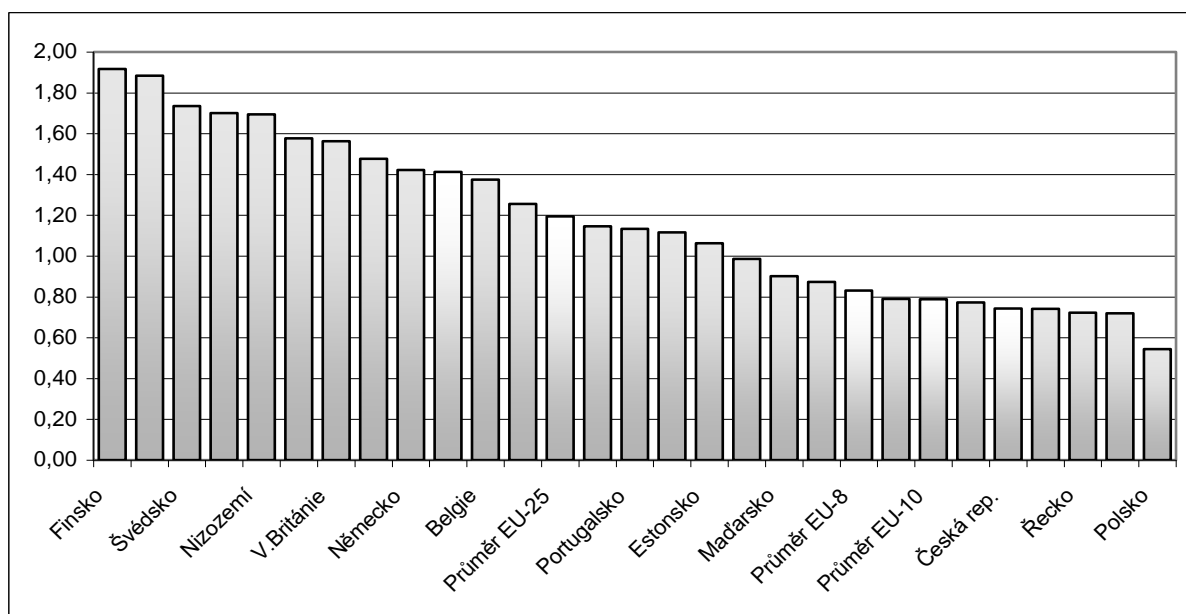
Tabulka č. 1: Souhrnný index institucionální kvality 1996- 2004

	1996	1998	2000	2002	2004
Průměr EU-25	1,02	1,19	1,20	1,24	1,19
Průměr EU-15	1,34	1,52	1,51	1,52	1,41
Průměr EU-10	0,54	0,70	0,72	0,84	0,87
Průměr EU - 8	0,49	0,62	0,68	0,79	0,83
Česká republika	0,78	0,76	0,70	0,81	0,74
Slovensko	0,28	0,29	0,47	0,63	0,74

Zdroj : Governance Matters IV, vlastní úprava.

Tabulka dokumentuje vývoj souhrnného indexu institucionální kvality a výši vládních výdajů vyjádřených jako procento k výši GNP. Tyto údaje jsou použity v další analýze. Graf č.1. ukazuje země EU-25 srovnané podle výše souhrnného indexu institucionální kvality v roce 2004.

Graf č. 1: Souhrnný index institucionální kvality v zemích EU- 25 v roce 2004⁴¹³



Zdroj: Governance Matters IV, vlastní úprava.

Východiska a zaměření analýzy: EU-25, EU-15 a EU-10 včetně postavení ČR a Slovenska

V grafickém vyjádření jsou na ose „x“ vyneseny údaje o podílu vládních výdajů na GNP jednotlivých zemí a na ose „y“ hodnoty souhrnného indexu institucionální kvality, ve sledovaných letech (1998 a 2004). Postavení jednotlivých zemí nám umožňuje rozčlenit jednotlivé země EU-15 do čtyřech typů (skupin) kapitalismu ve smyslu dělení uvedeném v „The Diversity of Modern Capitalism“ (Amaro 2003) a to takto:

- Tržní ekonomiky (Anglo-Saxon model) – Irsko, Lucembursko a Velká Británie
- Sociálně – demokratické ekonomiky – Dánsko, Finsko a Švédsko
- Evropský kontinentální kapitalismus - Belgie, Francie, Německo, Nizozemí, Rakousko

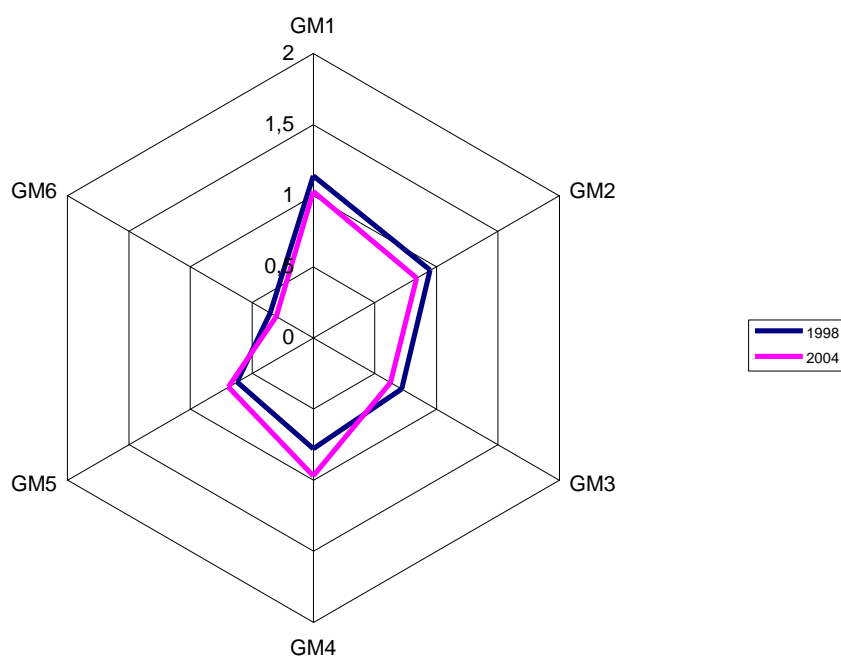
⁴¹³ v grafu se vyskytuje i údaj za EU-8, který udává průměrnou hodnotu za osm postsocialistických zemí, tzn. bez Kypru a Malty. V dalším textu se, zejména v případech porovnávání, skupina EU-8

- Jihoevropský (středomořský) kapitalismus - Itálie, Portugalsko, Řecko, Španělsko.

Zároveň v grafech můžeme sledovat postavení zemí EU-10, a zejména v porovnání mezi roky 1998 a 2004 jejich změny, které charakterizujeme jako institucionální změny a přechod od jednoho typu do druhého jako jejich dynamiku.

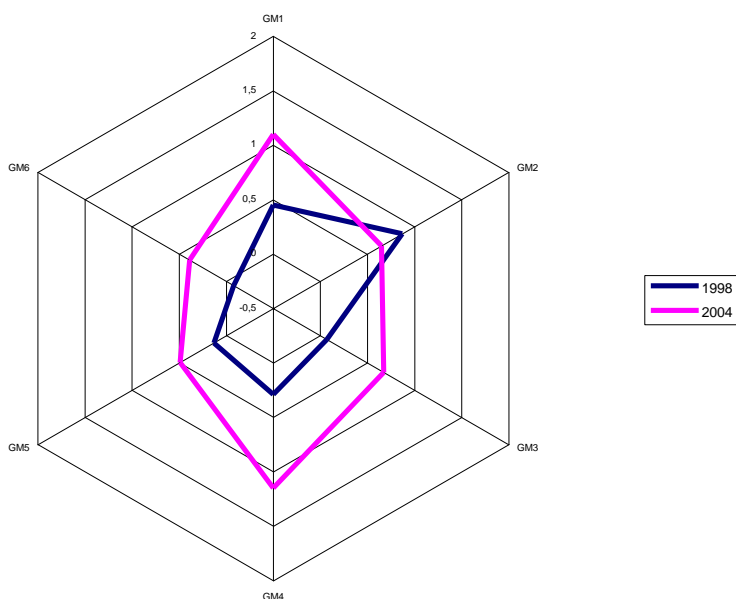
Údaje za Českou republiku odpovídají zařazení do skupiny jihoevropských zemí a dynamiky změn je minimální. Dokumentuje to i následující tabulka, která zachycuje vývoj souhrnného indexu institucionální kvality v celém, projektem GM sledovaném období .

Graf č. 2: Ukazatele kvality správy GM1 až GM6 v letech 1998-2004 v ČR



Zdroj: vlastní konstrukce dle *Governance Matters IV Indicators* (2005), <http://www.worldbank.org/wbi/governance/pubs/govmatters4.html>.

Graf č. 3: Ukazatele kvality správy GMI až GM6 v letech 1998-2004 na Slovensku

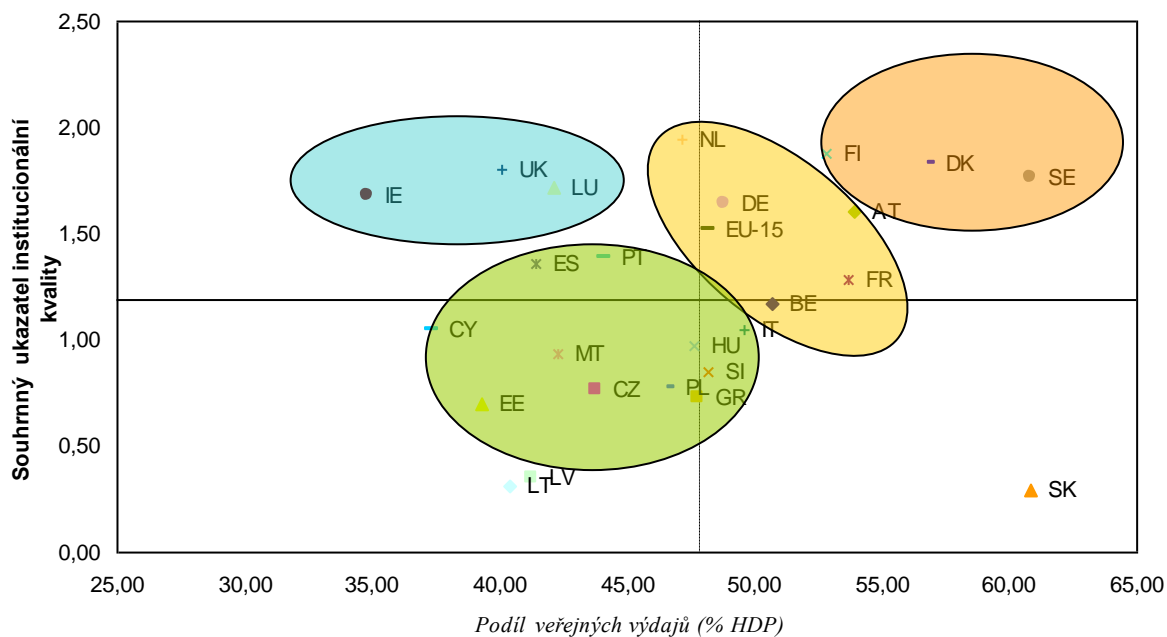


Zdroj: vlastní konstrukce dle *Governance Matters IV Indicators* (2005), <http://www.worldbank.org/wbi/governance/pubs/govmatters4.html>.

Grafické vyjádření

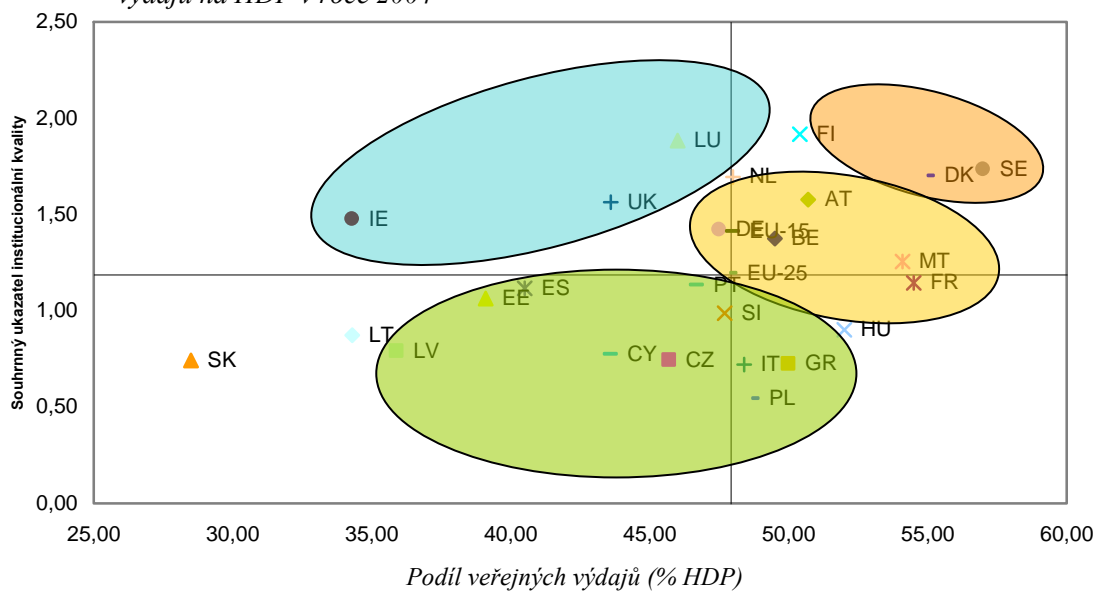
Následující grafy ukazují postavení jednotlivých zemí v zobrazení, kde na ose x je podíl veřejných výdajů v procentech z hrubého domácího produktu a na ose y souhrnný ukazatel institucionální kvality a to na grafu č. 4 za rok 1998, a na grafu č. 5 za rok 2004. V obou grafech jsou vymezeny jednotlivé skupiny zemí EU-15 podle odlišných typů kapitalismu a tyto charakteristiky se v časovém období 1998 – 2004 nemění, což znamená, že ve sledovaném období se jejich postavení se mění je nevýrazně a příslušnost k jednotlivým skupinám se nemění vůbec. Státy EU-10 nejsou do těchto skupin přiřazovány, jejich postavení je chápáno, vzhledem k přizpůsobovacím procesům, jako přechodné a naopak. Změny v tomto postavení jsou chápány jako institucionální změny, které můžeme charakterizovat jednak směrem změny a jednak její velikostí. Nazýváme to dynamikou institucionálních změn.

Graf č. 4: Vztah mezi ukazatelem institucionální kvality a podílem veřejných výdajů na HDP v roce 1998



Zdroj: vlastní konstrukce dle Governance Matters IV Indicators (2005), <http://www.worldbank.org/wbi/governance/pubs/govmatters4.html>.

Graf č. 5: Vztah mezi ukazatelem institucionální kvality a podílem veřejných výdajů na HDP v roce 2004

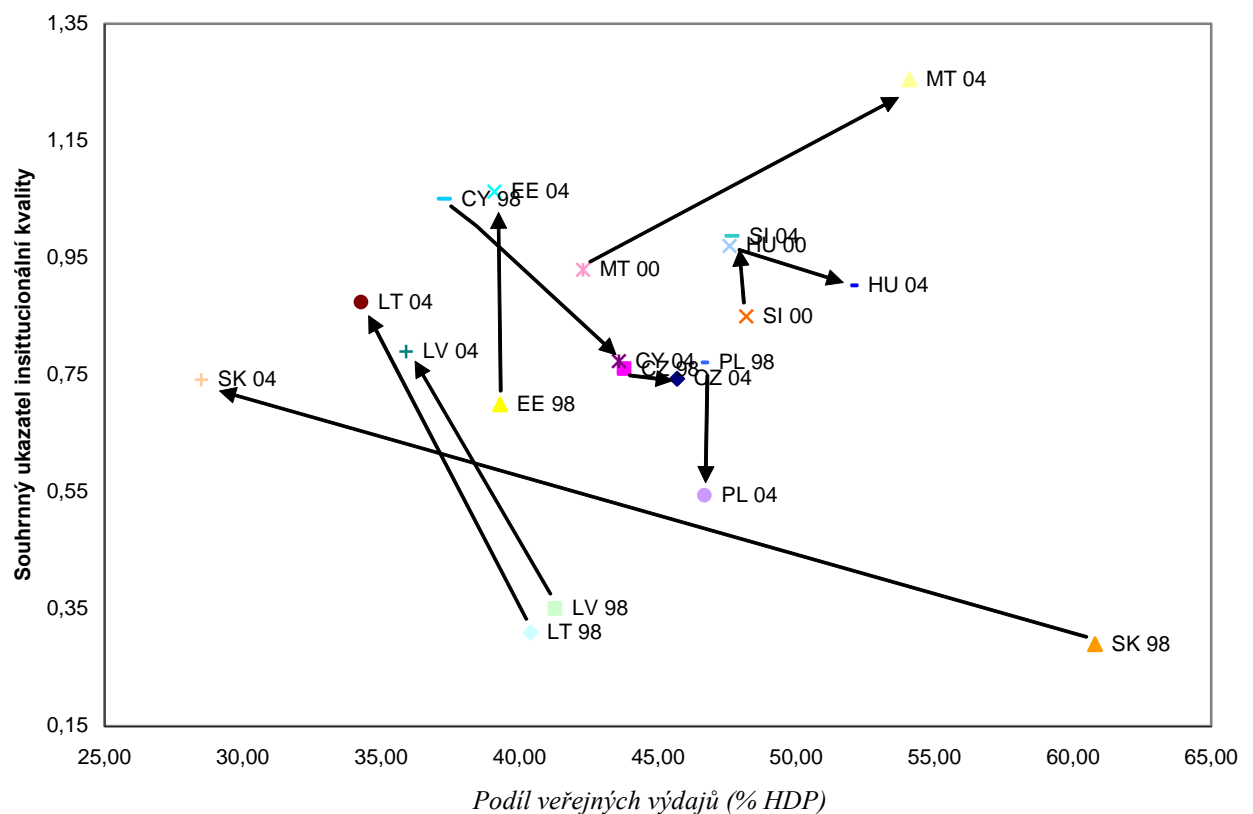


Zdroj: vlastní konstrukce dle Governance Matters IV Indicators (2005), <http://www.worldbank.org/wbi/governance/pubs/govmatters4.html>.

Graf č. 6 ukazuje směr a do jisté míry i dynamiku institucionálních změn. Co se tedy přihodilo v této oblasti v letech 1998 – 2004? Pokusme se stručně zhodnotit směr a velikost změny⁴¹⁴ v jednotlivých zemích EU – 10 podrobněji v následujícím shrnutí:

- celkem šest nově přistoupivších zemí vykazuje výraznou dynamiku institucionálních změn měřenou souhrnným ukazatel institucionální kvality. Jedná se zejména o Slovensko a pobaltské státy, které jednoznačně směřují do modelu anglo-saského kapitalismu. Dále je to \Kypr, směřující spíše z anglosaského typu do typu střeoevropského a Malta mířící v oblasti institucionálního hodnocení k sociálně-demokratickému systému severského typu.
- dynamika institucionálních změn u ostatních čtyřech jsou změny zanedbatelné a vysvětlitelné spíše nespolehlivostí měkkých dat,
- Česká republika se ve sledovaném období chová jako standardní demokracie zakotvená ve skupině středomořských zemí
- Slovensko se jeví jako nejdynamičtější se vyvíjející země.

Graf č. 6: Dynamika institucionálních změn EU-10 v období 1998-2004



Zdroj: vlastní konstrukce dle Governance Matters IV Indicators (2005), <http://www.worldbank.org/wbi/governance/pubs/govmatters4.html>.

⁴¹⁴ V tomto stadiu výzkumu je velikost změny posuzována pouze subjektivně a jen na základě výše uvedeného grafu (délka „čáry“ změny 98-04).

Dynamika změn a konkurenceschopnost

Dynamika změn, alespoň podle našeho názoru, velmi výrazně ukazuje na směřování jednotlivých zemí, na jejich reformní snahy a úspěchy v cestě za institucionálním přizpůsobením zemím EU-15 s tím, že země si svými reformními kroky volí rozdílné modely kapitalismu. Nakolik jsou tyto modely úspěšné vzhledem ke konkurenceschopnosti se pokusíme zformovat na základě hodnocení zemí prováděném Světovým Ekonomickým Fórem publikováním „Growth Competitiveness Index“ - GPI. Údaje za jednotlivé země a za rok 2005, utříděné a zprůměrnované podle jednotlivých, výše zmíněných typů kapitalismu, vykazují následující hodnoty :

Tabulka č. 2: Průměrná hodnota GPI v roce 2005 podle typů kapitalismu

Typologie kapitalismu	Průměrné GCI za skupinu zemí
Tržní ekonomiky (Anglo-Saxon model)	4,96
Sociálně – demokratické ekonomiky	5,75
Evropský kontinentální kapitalismus	4,93
Jihoevropský kapitalismus	4,55

Pramen: Competitiveness Index Rating 2005, www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content

Z údajů v tabulce vyplývá, že konkurenceschopnost v odlišných typech kapitalismu je rozdílná a odpovídá i provedené typologii. Země EU-8, které se vydaly cestou změn si s výjimkou Slovenska v hodnocení konkurenceschopnosti polepšily. Hodnocení České republiky zůstává stále stejné.

Tabulka č. 3: GPI v letech 2001 a 2004 a jeho změny u EU-10

Země	GCI 2001	GCI 2005	Změna
Česká republika	4,41	4,42	+ 0,01
Estonsko	4,87	4,95	+ 0,08
Kypr	--	4,54	--
Litva	4,27	4,29	+0,02
Lotyšsko	4,19	4,30	+0,11
Malta	--	4,54	--
Maďarsko	4,87	4,38	-0,49
Polsko	4,30	4,00	-0,30
Slovensko	4,36	4,31	-0,05
Slovinsko	4,70	4,59	-0,11

Pramen: Competitvness Index Rating 2005, www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content

Závěry

- Provedená analýza kvality správy zemí EU-25 potvrzuje oprávněnost dělení odlišné modely kapitalismu
- Vývoj zemí EU-15 je poměrně stabilní a jednotlivé bloky se výrazně nemění
- Výrazné změny je možno sledovat u některých zemí EU-10, kde dynamika institucionálních změn výrazně ovlivňuje jejich „zařazení“ k jednotlivým modelům
- Dynamika institucionálních změn má vliv na konkurenceschopnost
- Česká republika se chová jako stabilní demokratická společnost
- Slovensko nastoupilo cestu výrazných změn. Vliv na konkurenceschopnost by se měl projevit až později v důsledku zpoždění.

Literatura

Amable B. : The Diversity of Modern Capitalism, Oxford University Press 2003, UK, ISBN 0-19-926113-X

Djankov, S., Glaeser, E. L., La Porta, R., Lopez de Silanes, F., Shleifer, A.: The New Comparative Economics. Londýn, CEPR 2003 (discussion paper č. 3882). <http://mba.tuck.dartmouth.edu/pages/faculty/rafael.laporta/publications/LaPorta%20PDF%20Papers-ALL/New%20Comparative%20Economics.pdf>

Hall P.A., Taylor C.R.: Political Science and the Three New Institutionalismus , Max-Planck-Institut WP 6/96, Kolín nad Rýnem, BRD 1996

Hall P.A. , Sosnic D. : Varieties of Capitalism, Oxford University Press 2001, UK, ISBN 019-924774-9

Hall, P. A., Gingerich, D. W.: Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macroeconomy: An Empirical Analysis, Kolín nad Rýnem, [Max Planck Institute for the Study of Societies](http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de/pu/mpifg_dp/dp04-5.pdf) 2004 (discussion paper č. 5). http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de/pu/mpifg_dp/dp04-5.pdf

Kaufmann, D., Kraay, A., Mastruzzi, M. : Governance IV : Governance Indicators for 1996 – 2004, Washington, World Bank 2005

World Economic Forum – Growth Competitiveness Index rating 2005, www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content

Přílohy

Příloha č. 1: Souhrnný index institucionální kvality a podíl výše vládních výdajů na GNP v letech 1998 a 2004 u zemí EU-25

Země	GM98	VV98	GM04	VV04
BE	1,17	50,7	1,38	49,5
CZ	0,76	43,8	0,74	45,7
DK	1,83	56,8	1,7	55
EE	0,7	39,3	1,06	39,1
FI	1,88	52,8	1,92	50,4
FR	1,28	53,7	1,15	54,5
IE	1,68	34,8	1,48	34,3
IT	1,05	49,6	0,72	48,4
CY	1,05	37,3	0,77	43,6
LT	0,31	40,4	0,87	34,3
LV	0,35	41,3	0,79	35,9
LU	1,72	42,1	1,88	46
HU	0,97	47,6	0,9	52
MT	0,93	42,3	1,26	54,1
DE	1,64	48,8	1,42	47,5
NL	1,94	47,2	1,7	48
PL	0,77	46,6	0,54	48,7
PT	1,39	44,1	1,13	46,7
AT	1,6	53,9	1,58	50,7
EL	0,73	47,8	0,72	50
SK	0,29	60,8	0,74	28,5
SI	0,85	48,2	0,99	47,7
ES	1,36	41,4	1,12	40,5
SE	1,76	60,8	1,74	57
UK	1,8	40,1	1,56	43,6
EU-25	1,19	0	1,19	47,9
EU-15	1,52	48,2	1,41	48

Pramen: Government Matters, EUROSTAT, vlastní úprava

Příloha č. 2: Vývoj složek souhrnného indexu kvality správy pro Českou republiku v letech 1998-2004

Ukazatel	1998	2000	2002	2004
GM 1 demokracie	1,14	0,99	0,90	1,03
GM 2 politická stabilita	0,95	0,85	1,02	0,84
GM 3 výkonnost vlády (efektivita)	0,72	0,71	0,70	0,63
GM 4 regulační kvalita	0,78	0,66	1,12	0,97
GM 5 kvalita práva	0,62	0,60	0,74	0,69
GM 6 korupce	0,35	0,38	0,38	0,30

Pramen: vlastní konstrukce podle Governance Matters IV Indicators (2005), <http://www.worldbank.org/wbi/governance/pubs/govmatters4.html>.

Příloha č. 3: Vývoj složek souhrnného indexu kvality správy pro Slovensko v letech 1998-2004

Ukazatel	1998	2000	2002	2004
GM 1 demokracie	0,45	0,90	0,92	1,10
GM 2 politická stabilita	0,87	0,69	1,01	0,65
GM 3 výkonnost vlády (efektivita)	0,07	0,28	0,40	0,67
GM 4 regulační kvalita	0,29	0,36	0,76	1,15
GM 5 kvalita práva	0,13	0,32	0,40	0,49
GM 6 korupce	-0,08	0,25	0,28	0,39

*Pramen: vlastní konstrukce podle Governance Matters IV Indicators (2005),
<http://www.worldbank.org/wbi/governance/pubs/govmatters4.html>.*

Kontakt

Prof. Ing. Milan Žák CSc.
e-mail: zak@vsem.cz

PŘÍMÉ ZAHRANIČNÍ INVESTICE A PROBLÉM VZNIKU DUÁLNÍ EKONOMIKY (NA PŘÍKLADU ČR A SR)

1. Úvod⁴¹⁵⁾

Mezinárodní pohyb kapitálu se stal jedním z charakteristických znaků světové ekonomiky v druhé polovině minulého století. Jeho role se v souvislosti s pokračující dělbou práce mezi jednotlivými státy stává stále významnější a odráží se v narůstající provázanosti (interdependenci) jednotlivých národních ekonomik. Jeho dopady jsou v jednotlivých případech jak pozitivní, tak negativní. S těmi druhými jsme se mohli setkat v případě měnových krizí, které se vyskytovaly již v první polovině 80. let 20. století (krize rozvojových zemí), ale především v 90. letech – Mexická, Asijská a Ruská krize atd. To však byla zdůrazněna pouze jedna ze složek mezinárodního kapitálu, zpravidla v podobě ostatního (krátkodobého a dlouhodobého) kapitálu, ale i portfoliového kapitálu, jenž je spojen s mezinárodními investičními fondy (a spekulanty). Jejich cílem je dosažení co nejvyššího výnosu, a proto využívají výnosné, ale též rizikové investiční příležitosti při spravování svých portfolií. Negativní stranou tohoto chování je nejen výrazný nárůst volatility kurzů aktiv obecně, snižující se možnost diverzifikace rizika portfolia, ale i projevy stádního chování investorů, šíření negativních důsledků na ostatní země apod.

Přímé zahraniční investice (PZI) se ukazují být jak významným indikátorem ekonomického klimatu v mezinárodním prostředí, tak i charakteristikou globalizace (PZI mají důležitou úlohu, neboť odrážejí mezinárodní vztahy a jejich vývoj). Podporují obchodní výměnu mezi státy, vytvářejí a zesilují vztahy mezi ekonomikami. V řadě případů jsou zdrojem dodatečného kapitálu, který umožňuje provést restrukturalizaci v daném podniku a zvýšit jeho efektivnost. Mohou být též spojeny s transferem technologií, know-how. Ve svém důsledku tak mohou zlepšit nejen výkonnost daného podniku, ale i celé národní ekonomiky. Poslední dobou se zvyšuje úloha PZI i v rámci integračních seskupení (např. v rámci rozšířené EU).

To sebou přináší řadu aspektů, z nichž některé bychom rádi v tomto příspěvku diskutovali. Nejdříve se zaměříme na obecné problémy a vymezení přímých zahraničních investic, stručně budeme uvažovat klady a zápory těchto investic a poté aktuální problémy spojené s tímto kapitálem v dané zemi. Závěrem shrneme možné náměty na další výzkum.

2. Metodologie – zachycení přímých zahraničních investic

Velkým problémem je způsob **sledování a statistického zjišťování údajů** o přímých zahraničních investicích (většinou neexistuje informační povinnost subjektů), kdy i světové instituce nejsou schopné poskytovat srovnatelné údaje za jednotlivé země světa (viz UNCTAD, 2005). Proto časové řady nejsou zcela spolehlivé a jsou obtížně srovnatelné. Údaje o PZI primárně publikují národní centrální banky v části o platební bilanci. Pro mezinárodní srovnávání slouží údaje UNCTADu, OECD–EUROSTATu a IMF.

Příliv mezinárodního kapitálu je v rámci statistiky platební bilance sledován ve třech položkách – *přímé zahraniční investice (PZI)*, *portfoliové investice* a *ostatní kapitál*. Přímé zahraniční investice jsou v platební bilanci po revizi manuálu mezinárodního měnového fondu (IMF, 1993) sledovány samostatně v rámci finančního účtu.

Přímé zahraniční investice se člení na: 1) vklady do základního kapitálu podniku (podnikový rezident jedné země – investor – získá podíl v podniku v jiné zemi) – limitem je

⁴¹⁵⁾ Příspěvek vznikl s podporou grantu MŠMT výzkumná centra 1M0524.

získání nového alespoň 10% podílu na základním jmění firmy (kmenových akcií, hlasovacích práv nebo jejich ekvivalentu), jeho rozšíření. Takovýto podnik je v analýzách (např. viz Hunya (2005) – označován jako FIE (Foreign Investment Enterprise, podnik s PZI).⁴¹⁶⁾ 2) reinvestovaný zisk⁴¹⁷⁾ a 3) ostatní kapitál (např. pro účely vnitrofiremní půjčky).⁴¹⁸⁾

V řadě případů v minulosti jednotlivé země zdůrazňovaly odlišné charakteristiky nezbytné pro vymezení PZI (poskytnutí úvěru s nižším úročením, účast v procesu řízení firmy, dispozice s technickými informacemi atd.).⁴¹⁹⁾ Naopak nezachycené jsou jiné efektivní způsoby řízení podniku (tj. nikoliv kapitálové formy investování), např. franšíza, licence, manažerské kontrakty.⁴²⁰⁾

Příliv PZI z platební bilance se nemusí rovnat saldu toků v jednotlivých letech v investiční pozici země (změny podílu zahraničního investora ve firmě, kdy např. koupí 3 % první rok, následující jej zvýší na 10 % – v platební bilanci budou toky v portfoliových investicích, v investiční pozici v PZI.) Podvojný zápis transakcí v platební bilanci vede k růstu reinvestovaných zisků (a tedy i salda běžného účtu) a PZI (problém srovnatelnosti). Důležité je i zachycení transakcí, které jsou realizovány podnikem nepřímo vlastněným nerezidenty. Jde o případ, kdy podnik přímo vlastněný nerezidenty získává vlastnické podíly (nad 10 %) v dalších podnicích v ekonomice, tj. jedná se o řetězové vlastnictví. Tyto transakce by se měly podle IMF zachycovat. Protože nejde o devizové toky – probíhají v národní ekonomice (obdobně jako reinvestovaný zisk) – nejsou v praxi z důvodu složitosti vzájemných vztahů v platební bilanci evidovány.⁴²¹⁾

Odlíšný pohled vychází z národních účtů ESA 1995 a údaje využívá např. OECD (viz OECD, 2005c), kdy v případě nefinančních soukromých podniků je rozlišujícím kritériem alespoň 50% účast zahraničního kapitálu na základním jmění podniku. Ten je poté klasifikován jako podnik pod zahraniční kontrolou (tj. ovládaný nerezidentskou institucionální jednotkou).⁴²²⁾

Vývoj PZI je vhodné posuzovat nejen v absolutní částce, ale též v relativní podobě (buď v % ve vztahu k HDP nebo na obyvatele).⁴²³⁾ Sledují se toky PZI (příliv do země, odliv do zahraničí, jejich saldo či obrat) nebo celková výše PZI k danému datu (kumulovaný stav PZI). Při mezinárodním srovnání se provádí přepočty na společnou měnu, neboť kurzové výkyvy silně ovlivňují výsledný ukazatel.⁴²⁴⁾ Na změny stavů PZI působí i mimořádné vlivy (přírodní

⁴¹⁶⁾ Z vymezení PZI vyplývá, že jde o dlouhodobý vztah mezi investorem a podnikem, kam vstupuje.

⁴¹⁷⁾ V ČR je zachycován podle metodologie IMF v platební bilanci od roku 1998, Maďarsku od roku 1995, Polsku od roku 1991, Slovensku od roku 1997 a ve Slovinsku od roku 1994.

⁴¹⁸⁾ Pro jednotlivé ekonomiky sestavuje UNCTAD žebříček vývoje podle dílčích částí PZI. Za rok 2003 jsou na prvním místě v objemu základního kapitálu USA (87 mld. USD), Polsko je 15. (4,6 mld. USD). V případě reinvestovaných zisků je první Irsko (19,4 mld. USD), ČR 15. (2,2) a Maďarsko 16 (2,1). Pokud jde o ostatní kapitál, Francie je na prvním místě s 27,7 mld. USD, UNCTAD (2005), s. 12.

⁴¹⁹⁾ Viz např. OECD (1995), s. 10.

⁴²⁰⁾ V případě dílčích složek existuje řada problémů (viz UNCTAD (2005), s. 10; OECD (2005c), kap. 2): nedostatečné vymezení, zachycení moderních forem kapitálového propojení atd., což vede k nutnosti revidovat metodologii a definici PZI v obou případech (platební bilance – IMF i OECD). Práce již započaly a výsledek se očekává v roce 2007 nebo 2008.

⁴²¹⁾ Zcela specifickým problémem je způsob oceňování PZI (aktuální nebo cash koncepce, tržní ceny, konverzní kurzy atd.), kterým se však nebudeme zabývat.

⁴²²⁾ Za tyto podniky (se 100 a více zaměstnanci) publikuje údaje v ČR např. ČSÚ. Pro mezinárodní srovnání to však představuje komplikaci.

⁴²³⁾ Ukazatele sledované v případě PZI v souvislosti s globalizací, uvádí např. OECD (2005c), kap. 2.

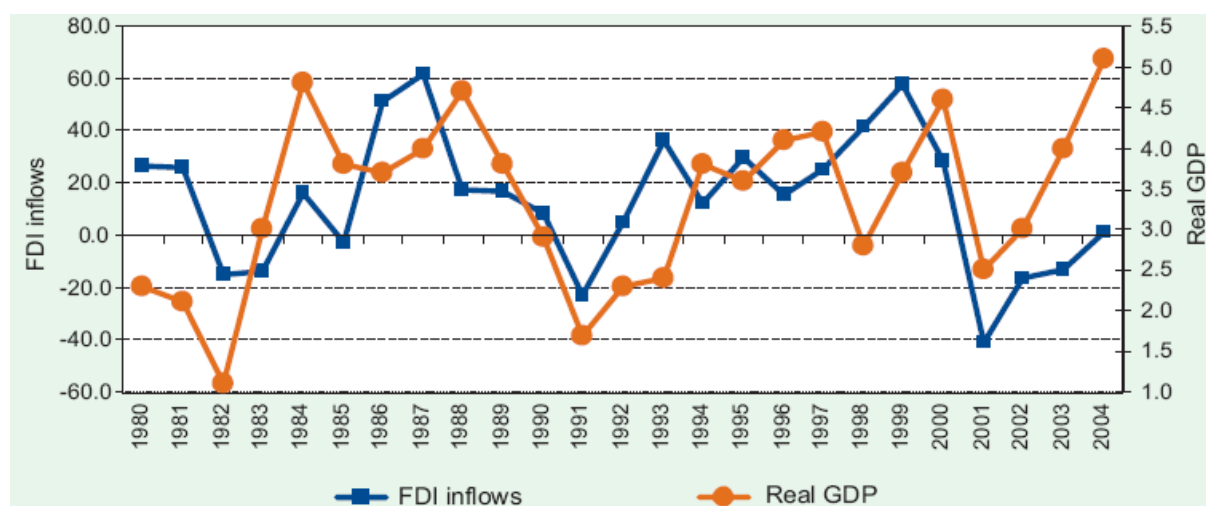
⁴²⁴⁾ UNCTAD (2005) používá relativní ukazatel poměřující tok PZI k HTFK daného roku. Tato jakási míra financování tvorby kapitálu je však nespolehlivá z toho důvodu, že uvažuje celý tok PZI – nikoliv jen tu část, která se skutečně může projevit v investicích, a především neuvažuje možná zpoždění mezi příchodem kapitálu a

kataklyzmata, zrušení úvěrů, změna klasifikace existujících pohledávek a závazků apod.). Příliv PZI je zaznamenán na finančním účtu platební bilance. Stavové veličiny aktiv a pasiv z PZI jsou součástí **investiční pozice**.

3. Vývoj a struktura PZI

Ve světové ekonomice v roce 2004 působilo 70 tis. nadnárodních společností s nejméně 690 tis. poboček, z nichž přes 50 % je v rozvojových zemích,⁴²⁵⁾ vytvářejících okolo 10 % světového HDP a obchodní toky dosáhly 3 690 mld. USD. Stav PZI ve světě se oproti roku 1990 zvýšil více než čtyřnásobně (z přibližně 1 800 mld. USD na více než 8 900 mld. USD). V letech 2001-2002 v souvislosti s globálním ekonomickým zpomalením (viz obr. 1) došlo vedle výše zmíněného propadu světového obchodu i k nepříznivému vývoji PZI, který pokračoval i při oživení světové ekonomiky v roce 2003. Jde o nejhlubší pokles přílivů a odlivů za poslední tři desetiletí.

Obrázek 1 – Tempa růstu toků PZI a reálného HDP (v %)



Pozn.: FDI inflows – příliv PZI, real GDP – reálný HDP.

Pramen: UNCTAD (2005a), obrázek 1.5, s. 13.

Vztah mezi celkovými ekonomickými podmínkami (vyjádřenými růstem HDP) a vývojem PZI⁴²⁶⁾ se však mezi zeměmi a jejich skupinami liší (viz tab. 1). Podíl rozvinutých zemí na přílivech PZI mezi jednotlivými průměry se mírně zvýšil oproti méně rozvinutým zemím. Růst podílu méně rozvinutých zemí na přílivech PZI (na obyvatele) je připisován i postupující liberalizaci a otevřenosti vůči zahraničním investicím, ale i postupnému poklesu temp růstu populace v těchto zemích. Méně rozvinuté země však dosud přitahují méně než třetinu světových investic, jejichž přílivy jsou navíc silně koncentrovány. Stranou zájmu investorů dlouhodobě zůstávají nejméně rozvinuté země, které se na světových přílivech investic podílejí zanedbatelným procentem.

Tabulka 1: Struktura a velikost světových toků a stavů PZI

jeho využitím pro financování. I když připustíme, že investoři vkládají prostředky až v okamžiku, kdy zamýšlejí investovat (tedy u toků kapitálu v průběhu roku nemusí být příliš velké), zkusíme v případě přelomu roku vyloučit nelze.

⁴²⁵⁾ V roce 1990 to bylo 37 tis. s 170 tis. poboček, viz UNCTAD (2005), s. 13.

⁴²⁶⁾ Podíly jednotlivých částí PZI ve světě (pro 87 % toků PZI při měnícím se počtu zemí podle dostupnosti údajů) v období 1995-2004 byly následující. Vklady do základního kapitálu se pohybovaly okolo 67 % (fluktuační mezi 58–71 %), reinvestované zisky okolo 12 % (s rostoucí tendencí od roku 2001), ostatní kapitál přibližně 23 % (s klesající tendencí od roku 2001), viz UNCTAD (2005a), s. 10.

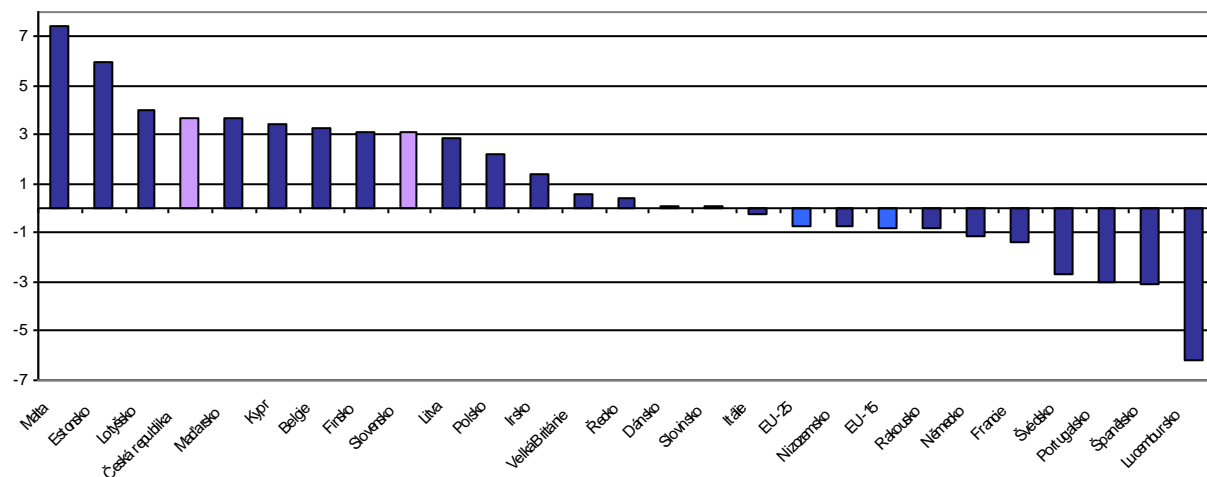
	Podíl na celkových tocích (příliv) v USD				Kumulativní stav přílivu PZI na HDP (v %)			Podíl na celkových tocích (odliv) v USD				Kumulativní stav odlivu PZI na HDP (v %)		
	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2004	1990	2000	2004	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2004	1990	2000	2004
Vysp. země	65,3	67,5	71,1	58,6	8,2	16,3	20,5	87,8	89,1	91,7	87,3	9,6	21,5	27,3
EU ¹⁾	68,3	33,4	10,7	26,4	31,7	90,9	38,3	11,5	37,0	40,9
EU-15	38,2	37	47,1	30,3	10,9	26,3	31,3	46,8	57,4	57,1	37,8	11,7	38,5	42,7
Japonsko	0,7	0,7	1,0	1,2	0,3	1,1	2,1	11,0	4,0	4,45	4,2	6,6	5,8	7,9
USA	18,2	23,6	14,2	14,8	6,9	12,9	12,6	22,1	19,6	20,4	31,4	7,5	13,5	17,2
Méně rozv. země	32,6	29,3	25,6	36	9,8	26,2	26,4	12,1	10,6	7,4	11,4	4,3	13,6	12,7
Afrika	2,0	1,5	2,1	2,8	12,7	26,5	27,8	0,8	0,4	0,1	0,4	4,8	8,5	6,2
Latinská Amerika	10,1	11,7	8,6	10,4	10,5	24,7	34,1	2,0	3,0	1,6	1,5	5,5	10,3	13,1
Asie jihových. Evr. a státy SNS	20,6	16,1	14,9	22,8	8,7	26,9	23,2	9,3	7,1	5,8	9,5	3,6	16	13,4
Svět	100	100	100	100	8,4	18,3	21,7	100	100	100	100	8,7	19,7	24

Pozn.: ¹⁾ Průměr 2002–2004.

Pramen: UNCTAD (2005a), s. 303-307, s. 313-324, vlastní výpočty.

V EU byly v letech 2002-2004 výrazným investorem Velká Británie, Francie, Nizozemsko, Švédsko a příjemcem Belgie, Irsko a Německo. Pro nové členské státy EU je typická pozice čistého příjemce a v posledních letech jsou cílem řady zahraničních investic. V první polovině 90. let se největší přízni investorů těšilo Maďarsko. Od druhé poloviny 90. let přešlo těžiště do Polska a ČR. Důležitým cílem investorů je rovněž Slovensko.

Graf 2 – Saldo přímých zahraničních investic v zemích EU-25 (v r. 2004, v % HDP)

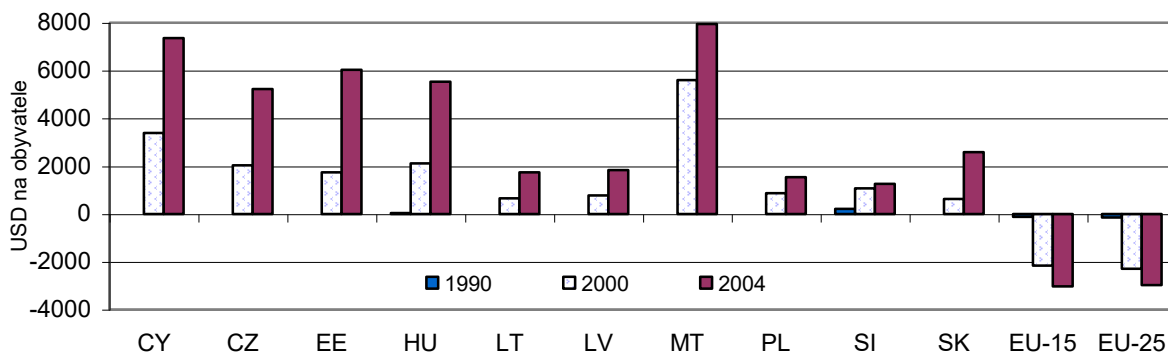


Pozn.: Údaje za EU neobsahují transakce mezi členskými státy, zatímco individuální data ano.

Pramen: Eurostat (2005) – Long-term indicators, Economy and Finance, Balance of Payments, (25. 11. 2005)

Kumulované údaje o vývoji PZI na obyvatele a ve vztahu k HDP za nové členy EU uvádí následující graf 3 a graf 4.

Graf 3 – Vývoj kumulované čisté výše PZI per capita v zemích EU-10 (v USD)

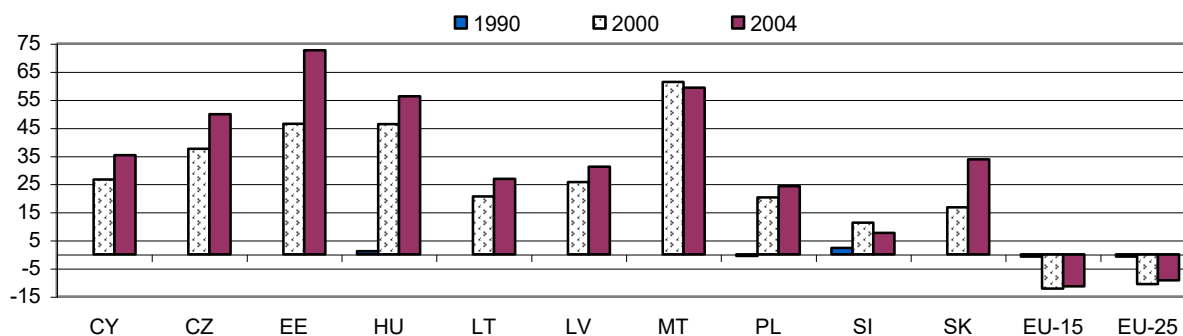


Pozn.: pro Kypr, Maltu, Polsko, Slovinsko a EU-15 je rok 2004 odhadem UNCTADu.

Pramen: UNCTAD (2005), s. 308-312, ECFIN (2005a), s. 30-31, vlastní výpočty.

Pokud opomineme Kypr a Maltu, je nejvyšší stav PZI v Estonsku, Maďarsku a České republice. (V námi prezentovaném pojetí se však odráží vývoj směnného kurzu národních měn vůči dolaru. Zejména v případě ČR výrazné zhodnocování kurzu koruny relativně snižuje výši PZI na obyvatele.)

Graf 4 – Vývoj kumulované čisté výše PZI v % HDP v zemích EU-10



Pozn.: pro Kypr, Maltu, Polsko, Slovinsko a EU-15 je rok 2004 odhadem UNCTADu.

Pramen: UNCTAD (2005), s. 308-312.

V České republice je příliv PZI spojen převážně s privatizačním procesem (telekomunikace, automobilový, zpracovatelský průmysl). Výrazný příliv investic se uskutečnil v letech 1999–2002, kdy došlo k privatizaci bankovních institucí (Česká spořitelna a KB) a prodeje plynárenské společnosti Transgas. Velký vliv mělo přijetí zákona o investičních pobídkách (1998). V posledních dvou letech bylo saldo PZI negativně ovlivněno dočasnou absencí příjmů z privatizace, změnou některých PZI na portfoliové investice, odchodem kapitálu ze společnosti Eurotel a odlivem kapitálu spojeného s účastmi domácích firem na zahraničních privatizacích (např. ČEZ). Pozitivně působily investice řady firem, zejména konsorcia TPCA v Kolíně. Příjmy související s privatizací Unipetrolu a prodejem Českého Telecomu se odrazí v nárůstu PZI za rok 2005.

Ve **Slovenské republice** jsou PZI obdobně vázány na významné privatizační akce: telekomunikace (2000), energetika (2004), finanční sektor a zpracovatelský průmysl. V posledním období jde zejména o automobilové podniky – PSA Peugeot-Citroen a KIA-Hyundai či jejich dodavatelé (Getrag Ford, Continental Teves).

Z hlediska teritoriální struktury v ČR i SR převládají investoři z EU-15. Odvětvová struktura PZI je v obou státech obdobná, s výrazným podílem PZI ve zpracovatelském průmyslu, (viz tabulka 2).

Tabulka č. 2: Kumulativní výše PZI podle investujících zemí a odvětví v ČR a SR (mil. USD)

Země (celek)	Kumulativní stav PZI v ČR (2004)	Země (celek)	Kumulativní stav PZI v SR (2004)
EU-15	41 000,9	EU (Nizozemsko, Německo, Rakousko,	10 271,6

EU-9	556,2	Velká Británie, Itálie a Francie)	
USA	2 574,0	Nové země EU (Maďarsko, ČR a Kypr)	2 062,5
Švýcarsko	1 358,2	USA	548,0
Japonsko	1 068,6	Ostatní	1 058,2
Ostatní země	1 720,5		

Odvětví (OKEČ)		Odvětví (OKEČ)	
Zpracovatelský průmysl (D)	20 726,9	Zpracovatelský průmysl (D)	5 578,2
Elektřina, voda a plyn (E)	3 168,5	Elektřina, voda a plyn (E)	1 437,1
Obchod a opravy (G)	5 982,0	Obchod a opravy (G)	1 782,7
Doprava a telekomunikace (I)	2 801,4	Doprava a telekomunikace (I)	1 258,8
Finanční zprostředkování (J)	6 898,8	Finanční zprostředkování (J)	2 978,2
Nemovitosti a služby pro podniky (K)	4 313,4	Nemovitosti a služby pro podniky (K)	487,3
Ostatní (A+B+C+F+H+L až Q)	3 029,3	Ostatní (A+B+C+F+H+L až Q)	319,6
Celkem	46 920,2	Celkem	13 940,2

Pozn.: údaje za rok 2004 zahrnuté do kumulativního součtu jsou předběžné. Přepočítací kurz 25,701 CZK/USD, 28,496 SKK/USD.

Pramen: ČNB (2005a), s. 59-65 a ČNB (2005b), SNB (2005), s. 58, vlastní výpočty.

4. Relevantní charakteristiky spojené s PZI

Přiliv PZI můžeme chápat jako příznivou charakteristiku především v méně rozvinutých zemích, kde je s nimi spojeno očekávání vzniku nových pracovních příležitostí, otevření přístupu na zahraniční trhy, přenosu vyspělejších technologií (technologický transfer), zavádění efektivnějších výrobních postupů atd. Tyto příznivé vlivy (spillovers) jsou silnější v případě hlubší integrace s hostitelskou ekonomikou, např. prostřednictvím vazeb s domácími dodavateli. Zůstanou-li pobočky zahraničních firem relativně izolovány od zbytku ekonomiky, dochází k vytvoření duální struktury v ekonomice. Zahraniční firmy jsou obvykle výkonnější oproti domácím⁴²⁷⁾ (výrobní diference, struktura pracovníků s vyšším podílem nevýrobních pracovníků, produktivita práce, vývozní a dovozní orientace, ziskové marže, investiční aktivita, intenzita V&V), v méně vyspělých zemích je zákonitě mezera výkonnosti v neprospěch domácích firem větší než v zemích vyspělých.

V rozhodování investora o lokalizaci⁴²⁸⁾ aktivit v dané zemi hrají roli obecné a specifické (zejména ekonomické) faktory. Mezi obecné faktory patří politický rámec (stabilita prostředí v širším smyslu, pravidla pro vstup a působení v zemi, obchodní a daňová politika atd.) a kvalita podnikatelského prostředí (existence podpory investic a zvláště PZI, institucionální a sociální prostředí apod.) včetně podpory podnikání (sehrává významnou úlohu ve většině lokalizačních rozhodnutí). Empirická verifikace faktorů je však obtížná a tak není možné jednoznačně určit vliv faktorů na PZI, resp. působení opačné (viz ECFIN (2005b), s. 235).

Druhá skupina faktorů odráží specifické cíle (motivы vstupu) PZI: **a) trh, resp. tržní podíl** (market-seeking), kde sledovanými charakteristikami jsou úroveň a růst důchodu subjektů, celkový vývoj a struktura trhu, možnost pronikání na další propojené (regionální) trhy, preference a místní zvyklosti, **b) zvýšení efektivnosti** (efficiency-seeking) s cílem optimalizovat výrobní, distribuční, a transakční náklady, využít výhod v rámci integračních seskupení a **c) specifické zdroje** (asset-seeking) představující snahu o zabezpečení výrobních

⁴²⁷⁾ Sedm charakteristik uvádí Srholec (2004), s. 15.

⁴²⁸⁾ Pro bližší pohled na tuto problematiku viz např. Blomström – Kokko (2003).

vstupů – kvalifikovaná (levná) pracovní síla, specifické suroviny pro výrobu, ale též patenty, know-how, specifické postupy, odbytové cesty.⁴²⁹⁾

Jiný pohled na PZI představuje způsob vstupu.⁴³⁰⁾ Ten se může uskutečnit založením zcela nového podniku v dané zemi (greenfield investment),⁴³¹⁾ nebo vstupem do již existujícího podniku (brownfield investment) nebo rozšířením účasti (resp. získáním majoritního vlivu) investora ve stávajícím podniku. Významnou formu PZI představují přeshraniční fúze a akvizice (mergers and acquisitions – M&A).⁴³²⁾ Vedle odvětví zpracovatelského průmyslu se rostoucí měrou realizují i ve službách (finančních, mediálních). Působením nadnárodních korporací (tj. produkce poboček zahraničních firem v hostitelské zemi) mohou být ekonomiky propojeny mnohem silněji než naznačuje rozsah samotných obchodních toků. Význam nadnárodních korporací a jejich poboček v mezinárodním obchodě a produkci je patrný z tabulky 4.

Tabulka 4: Vybrané ukazatele PZI a mezinárodní produkce

	Mld. USD (b. c.)				Roční tempa růstu (%)						
	1982	1990	2003	2004	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001	2002	2003	2004
PZI přílivy	59	208	633	648	22,8	21,2	39,7	-40,9	-13,3	-11,7	2,5
PZI odlivy	28	239	617	730	25,4	16,4	36,3	-40,0	-12,3	-5,4	18,4
PZI stav (z přílivů)	628	1769	7987	8902	16,9	9,5	17,3	7,1	8,2	19,1	11,5
PZI stav (z odlivů)	601	1785	8731	9732	18,0	9,1	17,4	6,8	11,0	19,8	11,5
Fúze a akvizice (přeshraniční)	..	151	297	381	25,9	24,0	51,5	-48,1	-37,8	-19,6	28,2
Tržby zahraničních poboček	2765	5727	16963	18677	15,9	10,6	8,7	-3,0	14,6	18,8	10,1
Hrubý prod. zahran. poboček	647	1476	3573	3911	17,4	5,3	7,7	-7,1	5,7	28,4	9,5
Celková aktiva zahran. poboček	2113	5937	32186	36008	18,1	12,2	9,4	-5,7	41,1	3,0	11,9
Vývoz zahraničních poboček	730	1498	3073	3960	22,1	7,1	4,8	-3,3	4,9	16,1	20,1
Zaměstn. v zahr. poboček (v tis.)	19579	24471	53196	57394	5,4	2,3	9,4	-3,1	10,8	11,1	7,9
HDP	11758	22610	36327	40671	10,1	5,2	1,3	-0,8	3,9	12,1	12,0
THFK	2398	4905	7853	8869	12,6	5,6	1,6	-3,0	0,5	12,9	12,9
Vývoz zboží a služeb	2247	4261	9216	11069	12,7	8,7	3,6	-3,3	4,9	16,1	20,1

Pramen: UNCTAD (2005a), s. 14, vlastní úprava.

4.1 Pozitiva a negativa PZI

Zatímco před několika lety (zejména v období 2000–2002) byla otázka přímých zahraničních investic v ČR (a dalších střeoevropských zemích) velmi diskutována, v současné době se řeší spíše obecné otázky globalizace. Jde o potenciální pozitiva a negativa spojená s tímto typem

⁴²⁹⁾ V případě EU se zdá být důležitým faktorem úroveň mzdových nákladů, neboť její nižší úroveň byla v období 1995–2003 spojena s čistým přílivem PZI; tento závěr však není jednoznačný, viz ECFIN (2005b). Pro EU-10 je významné proniknutí na trh (*first mover*) a získání příležitosti participace na jeho dynamickém vývoji.

⁴³⁰⁾ Alternativní pohled je z hlediska kontroly (podnik s menšinovým vlivem zahraničního kapitálu – 10–50 % na vlastním jmění – nebo hlasovacích právech, podnik pod zahraniční kontrolou), resp. specializace mateřské firmy, kde rozlišujeme vertikální PZI (přesun částí podniků do nákladově příznivých zemí – telekomunikace, IS/IT apod.) a horizontální PZI (dodávky na trh v dané zemi – substituce dovozu z důvodu přístupu na trhu a zefektivnění dodávek) a M&A, viz např. EUROSTAT (2005), *conf.* Srholec (2004).

⁴³¹⁾ V období 2002–2004 je počet těchto investic: ČR – 94, 141, 136, SR – 44, 63, 85, Maďarsko – 210, 213, 211, Polsko – 91, 154, 230, Slovinsko – 13, 23, 16 a pro srovnání Irsko – 93, 137, 128, viz UNCTAD (2005), s. 257.

⁴³²⁾ Privatizace podniků ve většině nových členských zemí EU (EU-8) je možné považovat buď za formu M&A (nákup existujícího podniku s nepříliš významnou potřebou dodatečných investic) nebo (a to především) za investici na zelené louce (podniky vyžadující celkovou obměnu výrobního zařízení a modernizaci výrobních prostor), blíže viz např. Srholec (2004).

investic a následně o diskuse o vlivu PZI na platební bilanci v případě vyšších fází lokalizace dané investice.⁴³³⁾ Dříve šlo spíše o „povrchní“ analýzu bez náležitých statistických údajů, které zpravidla nebyly k dispozici. V současné době vyšla řada zajímavých studií zaměřených na toto téma. Je to analýza podniků pod zahraniční kontrolou v rámci šetření ČSÚ⁴³⁴⁾, širší studie OECD týkající se Slovenska viz OECD (2005b)⁴³⁵⁾ nebo ECFIN (2005b).

Význam PZI v hostitelské ekonomice je charakterizován řadou dílčích ukazatelů, které jsou používány i pro hodnocení domácí ekonomické aktivity. Role PZI je potom odvozena od srovnání příslušných ukazatelů výkonnosti domácích firem a firem pod zahraniční kontrolou (např. tvorba přidané hodnoty, vývozní intenzita, ziskovost), resp. je vyjádřena ve formě podílu na daném agregátu (např. podíl přidané hodnoty firem pod zahraniční kontrolou na celkové přidané hodnotě ekonomiky). Snahu o komplexní a mezinárodně srovnatelný přístup k posuzování úlohy PZI představují dva indexy publikované UNCTADem v rámci World Investment Report: index přílivu PZI a index potenciálu přílivu PZI.

Efekty spojené s PZI jsou velmi rozmanité. Prosté členění na přímé a nepřímé efekty je nutno doplnit o aspekty krátkodobé a dlouhodobé. Příchod PZI do dané země je v první fázi (měsíců či roku) spojen s převážně pozitivními charakteristikami – investicemi do infrastruktury v dané lokalitě (ať již firmy samotné nebo v rámci přípravy pro její vstup), které vedou (u nových projektů) k růstu zaměstnanosti, vylepšuje se hospodaření veřejných financí při prodeji (privatizaci), příliv kapitálu nedluhově financuje saldo běžného účtu. Další vývoj a jeho dopady na ekonomický růst a makroekonomické charakteristiky je však spojen s adaptabilitou národních firem a strategií firmy (možnost zapojení se do obchodních vazeb), v závislosti na typu odvětví firmy, kam vstupují (je-li výrazně efektivnější již před vstupem investora oproti jiným, rozdíl se dále prohlubovat), atd.⁴³⁶⁾

Vliv PZI můžeme posuzovat z hlediska ekonomického růstu, zaměstnanosti a platební bilance. Dopad na ekonomický růst je možné odhadovat prostřednictvím kvantifikace technologického transferu spojeného s danou investicí. Jeho prostřednictvím může země dosahovat vyšších temp růstu (projeví se jak přímo v krátkém období v tempech HDP, tak i následně, tedy nepřímo v delším období, v souhrnné produktivitě faktorů). Empirické ověřování je však velmi obtížné. Vliv na trh práce je spojen nejen s prostými změnami počtu zaměstnaných osob (počet pracovních míst), jenž ve svém výsledku může představovat čistý pokles, ale zejména se schopností přizpůsobit se strukturálním změnám doprovázejícím PZI. Podniky pod zahraniční kontrolou zpravidla poskytují vyšší odměny výrobním faktorům, což vede k dalším tlakům na trhu práce (přetahování kvalifikovaných pracovníků), ale může omezovat šíření technologického transferu (závisí na typu strategie firmy).⁴³⁷⁾ Především rigidity na trhu práce (v ČR i SR) jsou klíčovými faktory, které ovlivňují výsledný efekt PZI.⁴³⁸⁾

Pro platební bilanci význam PZI spočívá v tom, že slouží k pokrytí části mezery mezi úsporami a investicemi. Tento rozdíl je kryt buď prostřednictvím dluhových prostředků nebo prostředků nedluhových. PZI jsou – alespoň ta jejich část sloužící k investicím do základního kapitálu – považovány za nedluhové prostředky určené ke krytí tohoto deficitu.

⁴³³⁾ V zásadě rozeznáváme tři fáze lokalizace investice – vstup, růst a repatriace, viz např. Brada – Tomšík (2003).

⁴³⁴⁾ Byla zaměřena na podniky se 100 a více zaměstnanci.

⁴³⁵⁾ Analýza za vývoj v EU v letech 1998-2003 publikoval též EUROSTAT (2005).

⁴³⁶⁾ Ta může být orientována např. na jednoduché výrobní procesy, vytlačení (likvidaci) domácí konkurence, realizaci maximálních výhod v krátkém časovém období atd., kdy se již mohou projevit negativa v podobě vyšší dovozní náročnosti, fluktuace měnového kurzu spojené s kapitálovými pohyby apod.

⁴³⁷⁾ Dostáváme se tak k problematice Balassova-Samuelsónova efektu.

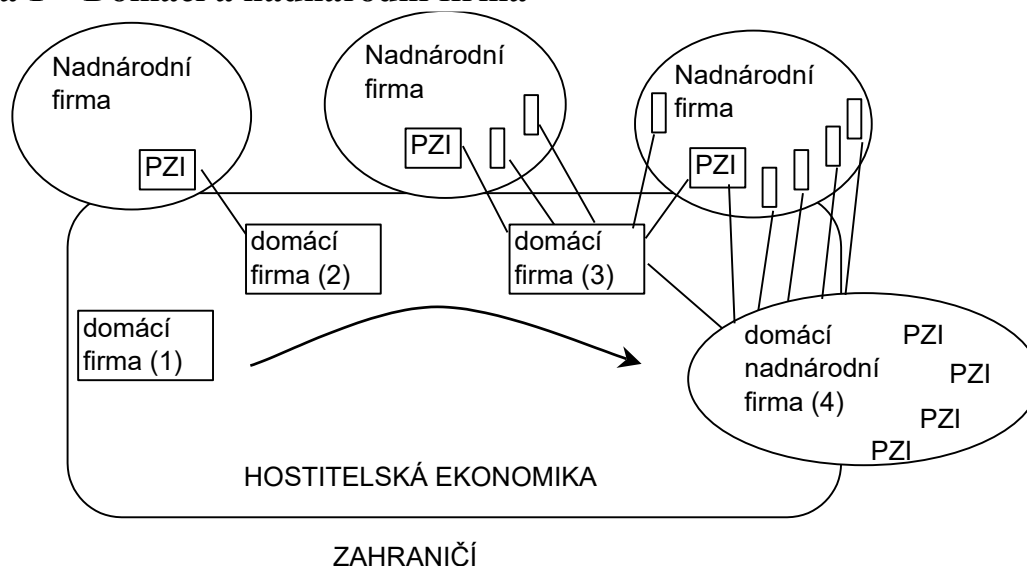
⁴³⁸⁾ Přestože se situace pomalu lepší a mobilita osob se zvyšuje, přetrvává řada překážek bránících dosažení vyšší alokační efektivnosti trhu práce. Obdobný problém řeší již delší dobu i EU – i zde se regionální mobilita v celé EU-15 o něco zvýšila (mezi léty 1998–2001), mezi státy však existují velké rozdíly, viz ECFIN (2005b), s. 172.

Doprovodným rysem je odlišnost HDP a HND v zemích s vyšším podílem PZI. Odliv prvotních důchodů výrobních činitelů je významný ve většině zemí EU-10, ale i v Irsku apod.⁴³⁹⁾

4.2 Vybrané problémy spojené s PZI

Příliv PZI by mohl pomoci navést ekonomiku na růstovou dráhu (jako je tomu v ČR a v posledních letech v SR). Pokud se však neodrazí v ostatních firmách a sektorech, není ani tento faktor samospasitelný, resp. může být relativně nebezpečný.

Schéma 1 – Domácí a nadnárodní firma



Pramen: Srholec (2004), s. 54, vlastní úprava.

O tom, jak budou propojeny domácí a zahraniční firmy v hostitelské ekonomice do značné míry rozhoduje forma a motiv vstupu PZI (získání trhu, výrobní závod pro export apod.). V případě M&A je dokonce možné, že domácí firma ukončí vztahy s dodavateli a začne odebírat komodity od smluvních partnerů. Pokud se podaří domácí firmě získat zakázku pro pobočku nadnárodní firmy, existuje jistá pravděpodobnost, jestliže se osvědčí, že se bude moci podílet i na dodávkách pro ostatní části v zahraničí. Rizika tedy leží v úvodních fázích spolupráce (záleží na přizpůsobivosti dodavatele, jeho schopnosti garantovat kvalitu a další standardní požadavky). Pokud tomu tak není, může docházet k zakládání nových podniků dodavatelů v lokalitě původní PZI (častý případ pro automobilový průmysl v ČR i v SR).

Vzhledem k procesům nominální (a reálné) konvergence bude v čase docházet ke sblížení nákladových podmínek v EU-10 se zbytkem EU, a proto pro dlouhodobé výsledky PZI je vhodné navázat dlouhodobé obchodní vazby. Jednotlivé možnosti vztahu domácí firmy a PZI zachycuje výše uvedené schéma 1. Prvá možnost představuje situaci, kdy se nepodaří navázat vzájemné kontrakty, existuje diference mezi oběma typy podniků a při snížení (odpadnutí) nákladové výhody podnik PZI odchází. Druhou možností jsou kontakty s nadnárodní firmou z důvodu omezenosti statků, které se nacházejí v hostitelské ekonomice, a je potřebné je využívat nebo v případě některých neobchodovatelných služeb. Další možnost již představuje

⁴³⁹⁾ Jiný problém představuje ta část zisku podniků pod zahraniční kontrolou, která je reinvestována. Její zachycení v platební bilanci může zkreslovat pohled na saldo běžného účtu a doporučenou limitní 5% hranici pro finanční investory jako jednoho z indikátorů nebezpečí finanční krize v zemi.

úspěšnou integraci domácích firem do nadnárodních vazeb. Časem se sama může stát nadnárodní firmou.)⁴⁴⁰⁾

Některé firmy se soustřeďují na vysoce technologicky náročné postupy, jiné využívají nákladové výhody pracovní síly. Praktické zkušenosti prozatím ukazují, že se PZI na trhu práce příliš neprojeví, a tak míra nezaměstnanosti (podle ILO) v SR zůstává v rámci EU na druhé nejvyšší úrovni po Polsku.⁴⁴¹⁾ Velký vliv na tuto skutečnost má zejména fakt, že podniky pod zahraniční kontrolou (často technologicky náročnější) vykazují vyšší produktivitu práce než domácí podniky (viz Sabol – Hošková (2003); OECD, 2005b). Některá tradiční odvětví s výz-namným podílem zaměstnanosti i přes příliv PZI (potravinářský, papírenský průmysl apod.), s převážně tradičními výrobními postupy a nepříliš vysokými kvalifikačními požadavky vykazují spíše stagnaci produktivity a zaostávají, viz Havlik (2005), s. 23.⁴⁴²⁾

Existují však i negativní zkušenosti domácích podniků (zpracovatelského charakteru, prvovýrobců) s podniky pod zahraniční kontrolou, které se snaží využít svou sílu. Možnost tlaku nadnárodních koncernů na domácí firmy existuje, neboť dodávky se většinou neprosadí na exportních trzích.

Velmi závažným problémem, který jsme v textu již zmínili, je nebezpečí vzniku duální ekonomiky. Abychom se jím mohli zabývat, musí existovat kritéria pro jeho určení, resp. hodnocení. Tak jako v jiných oblastech společenských (ekonomických) věd však jednoznačné vymezení, kdy se tento fenomén v národní ekonomice vyskytuje, není. Do jisté míry je tato skutečnost ovlivněna tím, že nedisponujeme dostatečným statistickým materiálem, jenž by dovolil provadět relativně přesně vyhodnocení. Můžeme postupovat pomocí údajů z národního účetnictví jednotlivých zemí nebo se opřít o mezinárodní statistiky. (Závažným problémem je absence údajů za ekonomiku SR v databázi OECD AFA/FATS, která by poskytla srovnatelné údaje.)⁴⁴³⁾

Nemalý vliv bude hrát i skutečnost, že PZI a jejich význam pro ekonomiku byl ještě před několika lety nevýznamný a v řadě zemí tomu tak je i v současnosti. Nabízí se tu paralela s měřením ekonomické výkonnosti, resp. problematikou reinvestovaného zisku, který byl rovněž zpočátku opomíjen a nyní je v centru pozornosti analytiků výzkumných institucí. S vědomím všech uvedených problémů se pokusíme o stručné zhodnocení situace v ekonomice ČR a SR (pro dokreslení použijeme i údaje za Polsko, Slovinsko a Maďarsko, které mají s PZI v rámci zemí EU-8 relativně nejdelší zkušenosti).

Tabulka 4: Ukazatele za podniky s PZI (FIEs) ve zpracovatelském průmyslu

	Zaměstnanost			Index změny (2001/1996)	Tržby			Index změny (2001/1996)	Produktivita práce ¹⁾			Index změny (2001/1996)
	1996	1998	2001		1996	1998	2001		1996	1998	2001	
ČR	13,1	19,2	34,1	2,603	22,6	31,6	53,5	2,367	1,73	1,65	1,56	0,902
Maďarsko	36,1	44,9	45,2	1,252	61,4	70,0	72,5	1,181	1,70	1,56	1,60	0,941
Polsko	12,0	26,0	32,9	2,742	17,4	40,0	52,0	2,989	1,45	1,54	1,58	1,090
Slovinsko	13,0	18,5	36,4	2,800	21,6	36,2	59,3	2,745	1,66	1,96	1,63	0,982
Slovinsko	10,1	13,1	17,6	1,743	19,6	24,4	29,3	1,495	1,94	1,86	1,66	0,856

Pozn.: ¹⁾ oproti domácím firmám. Podnik PZI = podnik s alespoň 10% podílem nerezidentů, v případě Maďarska podnik s alespoň 10% podílem nerezidentů a alespoň jedním zahraničním vlastníkem. Za Maďarsko, Slovinsko jsou uvedeny všechny firmy, v ČR všechny podniky s 100 a více zaměstnanci a nad 20 zaměstnanců částečné odhady, Polsko firmy nad 5 zaměstnanců (1996, 1998), resp. nad 10 zaměstnanců (2001).

Pramen: Hunya (2005), s. 8, s. 11, vlastní úprava.

Stručný přehled o vývoj podniků s PZI se ukazuje v tabulce 4 a odlišné pojetí (podle národního účetnictví) tabulka 5. Patrný je postupný nárůst zaměstnanosti a tržeb související s postupným uváděním podniků PZI do provozu. V případě produktivity práce vidíme zřetelný rozdíl, který se postupně (mimo Polska) snižuje. Slovinsko vykazuje dynamický

⁴⁴⁰⁾ Rozdíl mezi dopady na domácí firmy při odchodu PZI mezi jednotlivými fázemi je zřejmý. Příkladem může být v ČR firma Flextronics, která odešla v roce 2002. Nevýznamné zapojení místních firem na tuto PZI nevedlo k výraznějším dopadům kromě situace na trhu práce.

⁴⁴¹⁾ Svou úlohu hraje i zpoždění mezi příchodem PZI do země a jeho reálnými dopady, které zpravidla není příliš dlouhé, přesto musí být bráno v úvahu. Na druhé straně pouze několik zemí (Maďarsko, Slovinsko) vykazuje příznivé změny zaměstnanosti ve zpracovatelském průmyslu a službách díky přílivu PZI, které kompenzují úbytek v ostatních částech trhu práce viz Landesmann et al. (2004); Hunya – Geis-hecker (2005).

⁴⁴²⁾ Tento celkový pohled však nezohledňuje výrazné rozdíly mezi domácími podniky a podniky PZI, zvláště uvědomíme-li si velikost a význam společnosti jako je Škoda Auto nebo pobočka Volkswagenu v Bratislavě.

⁴⁴³⁾ Příliv PZI od roku 2000 výrazně vzrostl díky privatizačnímu procesu a poskytovaným investičním podporám (od roku 2001).

vývoj (v roce 2001 předstihlo ČR a dostalo se na druhé místo za Maďarsko). Další nárůst je možno očekávat v souvislosti s realizací řady investic.⁴⁴⁴⁾ Vzhledem k významnému podílu automobilového průmyslu a jejich dodavatelů je slovenská ekonomika na základě dostupných údajů oproti české v jisté nevýhodě, ale zda skutečně existuje vážné nebezpečí vzniku duální ekonomiky, není možné bez podrobné analýzy určit.⁴⁴⁵⁾

Tabulka 5: Údaje za podniky pod zahraniční kontrolou (podle metodologie národního účetnictví, rok 2002)

	ČR	Maďarsko	Polsko	Slovensko
HPH v zpracovatelském průmyslu	41,4	54,5	..	40,0
HPH v sektoru služeb	29,8	30,7
Zaměstnanost ³⁾	20,9	1,4	7,6	19,7 ²⁾
Produktivita práce ³⁾	3,9	10,2	10,5	..
Podíl zaměstnanosti ve službách (v %, rok 1995)	4,8	14,6 ¹⁾	7,4 ¹⁾	..
Podíl zaměstnanosti ve službách (v %)	19,2	14,8	15,3	..
Obrat ve zpracovatelském průmyslu	45,5	60,5	38,9	..
Obrat ve službách	26,7	33,2	26,7	..
Růst obratu ve zpracovatelském průmyslu ³⁾	25,6	..	18,9	..
Zaměstnanost ve zpracovatelském průmyslu (v %)	30,3	38,1	24,1	24,0
Zaměstnanost ve službách (v %)	19,2	14,8	15,3	..
Sklon k importu (v poměru k obratu)	45,4	..	35,7	..
Sklon k exportu (v poměru k obratu)	65,5	..	39,7	..

Pozn.: ¹⁾ rok 1998, ²⁾ rok 1999. ³⁾ průměrné tempo růstu (199–2002) v %.

Pramen: OECD (2005) údaje v oddílu E.6, E.7, E.8, E.10, OECD (2005b), s. 28.

Pro přejímání nových technologií, postupů atd. (spillover) musí existovat vůle a ochota pro jejich aplikaci. V řadě případů tomu tak není (OECD 2005b), s. 31). Navíc se můžeme ptát, zda existuje přenos a transfer technologií, když víme, že všechna opatření jsou chráněna jakožto firemní know-how? Přenos se může uskutečnit v odvětvích jako je maloobchod, ubytovací kapacity, kde je to relativně snadné (tzv. learning by watching). Příkladem odlišným může být výběrová procedura v automobilce TPCA v Kolíně, která je založena na learning by doing.

V této souvislosti se nabízí otázka, zda bychom neměli spíše podporovat podniky směřující do služeb v rámci vědeckotechnických parků než podniky orientované do podoby montážní linky. Podle údajů CzechInvestu a agentury SARIO by měly být podporovány projekty v oblasti farmaceutického průmyslu, IT a V&V (nižší limity pro získání podpory). V řadě podniků jsou totiž místní oddělení V&V nahrazena zahraničními.⁴⁴⁶⁾ Tyto investice by měly směřovat do odvětví high-tech,⁴⁴⁷⁾ tj. odvětví s vysokou intenzitou V&V, viz OECD (2005a). V roce 2002 byl podle (OECD (2005a), s. 167) v ČR jejich podíl 10,2 % a v SR 7,9 % (2001) na HPH ve zpracovatelském průmyslu. To však bude vyžadovat vhodnou vzdělanostní a kvalifikační strukturu pracovníků pro tato náročná odvětví, ale též místních firem, jež se budou chtít zapojit do obchodních vztahů.⁴⁴⁸⁾ Tento vývoj však neřeší problémy vyšší nezaměstnanosti osob, neboť ty ve velké většině neodpovídají požadované struktuře. Aby šlo skutečně o high-tech odvětví, musí být stanovena závazná podmínka přímo ve smlouvě o podpoře (v praxi plní kvalifikační podmínky jen velmi málo podniků). V případě těchto PZI

⁴⁴⁴⁾ Jisté tendence je možné nalézt v publikaci OECD (2005b), která však pracuje s odlišně vymezenými podniky PZI.

⁴⁴⁵⁾ Velké důsledky by mělo, pokud by se v situaci duální ekonomiky (nebo jí blízké) vyskytl asymetrický šok, a to jak v období fáze přípravy na společnou měnu, tak v měnové unii, což je v prvním případě otázka blízké budoucnosti.

⁴⁴⁶⁾ Příznivý vývoj v této oblasti je v Maďarsku, kde se řada podniků, původně orientovaných na výrobu, rozhodla zavést či rozšířit V&V aktivity (IBM, Nokia), viz Hunya – Geishecker (2005).

⁴⁴⁷⁾ Automobilový průmysl je řazen mezi technologie medium-high, viz OECD (2005c).

⁴⁴⁸⁾ Spolupráce univerzit s např. v oblasti výpočetní techniky a telekomunikací přináší řadu úspěchů (příkladem je Lékařská fakulta v Brně). Navíc by se mohla zlepšit kvalita výuky ve smyslu propojení praxe s teorií, lepší uplatnění absolventů, atd.

platí ještě více než dříve fakt, že bude-li výrazný rozdíl v technologii mezi oběma typy podniků nebo malá absorpční schopnost domácích podniků, přelévací efekt se nemusí dostavit – mezera by se neuzavírala a duální charakter by přetrvával. Rovněž bychom v této souvislosti neměli zanedbávat podporu malých a středních podniků, které představují významnou součást v každé ekonomice.

5. Závěr

Je nesporné, že přímé zahraniční investice budou i nadále velmi důležitým faktorem ovlivňujícím výkonnost jednotlivých ekonomik i integračních celků. Je však otázkou, kam se další vývoj bude ubírat. Konkurence mezi státy usilujícími o získání PZI se stále zostřuje, přičemž kalkulace výnosů a nákladů spojená s tímto typem investice není jednoznačná. V řadě případů mohou celkové náklady převýšit efekty pro celou ekonomiku.

Závažným rysem je nebezpečí vzniku duální struktury ekonomiky, kdy podniky pracující díky investicím (PZI) neposkytují impulzy pro rozvoj ostatních domácích firem. V této situaci je přílišná závislost ekonomiky na těchto podnicích riziková nejen z důvodu možného odchodu investora z dané země, ale též v případě změn poptávky po statcích produkovaných tímto podnikem. Situace v ČR, ale i SR je z tohoto hlediska velmi podobná, protože významný podíl zahraničních investic směřoval do automobilového průmyslu a navazujících odvětví. Jejich podíl na ekonomickém výkonu, exportu, zaměstnanosti dosahuje významných hodnot a vytváří rizika v případě globálních změn poptávky po tomto statku.

Proto je více než žádoucí usilovat o příliv takových investic (PZI), které vytvářejí pozitivní diverzifikaci struktury dané ekonomiky a tak omezují nebezpečí výkyvů hospodářství v případě poklesu poptávky u jednostranně orientované ekonomiky. Vyšším cílem by bylo usilovat o takové investice, jež jsou zaměřené nikoliv na přímý produkční proces, ale též na odvětví high-tech (V&V, služby atd.).

Literatura

Blomström, M. – Kokko, A.: *The Economics of Foreign Direct Investment Incentives*. NBER Working Paper, No. 9489, February 2003, 25 s.

Brada, J. C. – Tomšík, V.: *Reinvested Earnings Bias, The „Five Percent“ Rule and the Interpretation of the Balance of Payments – With an Application to Transition Economies*. The William Davidson Institute Working Paper, No. 543, 2003.

Crisuolo, Ch.: *The Contribution of Foreign Affiliates to Productivity Growth*. OECD, STI WP No. 8, August 2005, 51 s.

ČNB: *Platební bilance za rok 2004*. ČNB, Praha, 2005a.

ČNB: *Přímé zahraniční investice*. ČNB, Praha 2005b, www.cnb.cz/cz/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/index.html

ECFIN: *Statistical Annex of European Economy*. DG ECFIN, Autumn 2005, Brussels 2005a, 217 s.

ECFIN: *The UE Economy 2005 Review. Rising International Economic Integration Opportunities and Challenges*. Brussels, 2005b, 300 s.

EUROSTAT: *Decreased FDI flows for the EU25 in 2004*. Statistic in focus, No. 32, EC, Luxemburg, 2005, 3 s., ISSN 1024-4298.

EUROSTAT: *European Union foreign direct investment yearbook 2005. Data 1998-2003*. EC, Luxemburg, 2005, 144 s., ISBN 92-894-9703-3.

Havlik, P.: *Structural Change, Productivity and Employment in the New EU Member States*. WIIW Research Reports, No. 313, Vienna, January 2005, 34 s.

Hunya, G. – Geishecker, I.: *Employment Effect of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe*. WIIW Research Reports, No. 321, Vienna, August 2005, 35 s.

- IMF:** *The 5th. Balance of Payments Manual. Conceptual Framework.* IMF, Washington, 1993, 188 s.
- Landesmann, M. – Vidovic, H. – Ward, T.:** *Economic Restructuring and Labour Market Developments in the New EU Member States.* WIIW, Research Reports, No. 312, Vienna December 2004, 59 s.
- Materiály agentury CzechInvest (www.czechinvest.cz) a SARIO (www.sario.sk).
- OECD:** *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment.* 3rd. Edition, OECD, Paris, 1995.
- OECD:** *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard.* OECD, Paris 2005a, 210 s., ISBN 92-64-01055-6.
- OECD:** *Economic Surveys: Slovak Republic.* OECD, Vol. 2005/16, Paris September 2005b, 155 s. ISBN 92-64-01267-2.
- OECD:** *Measuring Globalisation. (OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators.)* OECD, Paris, 2005c, 234 s., ISBN 92-64-10808-4.
- Podkaminer, L. – Hunya, G. et al.:** *Back from the Peak, Growth in Transition Countries Returns to Standard Rate of Catching-up.* WIIW, Research Reports, No. 320, Vienna July 2005, 108 s.
- Sabol, T. – Hošková, A.:** *Foreign Direct investment in the Slovak Economy and its Influence on the Business Sector.* BIATEC, vol. XI, 2003, No. 1, s. 19-22.
- NBS:** Menový prehľad. NBS, September 2005, 66 s.
- Srholec, M.:** *Přímé zahraniční investice v České republice.* Linde, Praha 2004.
- UNCTAD:** *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D.* UN, New York and Geneva, 2005, 332 s., ISBN 92-1-112667-3.

Adresa:

Ing. Václav Žďárek

CES VŠEM, I. P. Pavlova 3, Praha 2, 120 00

vaclav.zdarek@vsem.cz

Problematika energetickej bezpečnosti v EÚ siaha do doby pred prvým ropným šokom, keď v decembri roku 1968 prijala Európska komisia smernicu 68/414/EHS, ktorou ustanovila povinnosť držby energetických rezerv pre štáty ES, v ekvivalente deväťdesiatdňovej spotreby a ropy a ropných derivátov. V súčasnosti toto povinné minimum dodržiavajú v plnom rozsahu všetky staré členské štáty EÚ s výnimkou Luxemburska a Belgicka⁴⁴⁹; z nových členských štátov sú to členovia Medzinárodnej energetickej agentúry Maďarsko a ČR⁴⁵⁰. Slovensku chýbajú najmä zásoby vykurovacieho oleja a benzínových palív, ktoré postačujú na 55, resp. len na 18 dní.⁴⁵¹

Rastúcu závislosť hospodárstva na rope a nutnosť koordinácie postupu členských štátov v prípade energetickej krízy si Európske Spoločenstvo uvedomilo po prvom ropnom šoku v 1973, kedy prijalo krátku smernicu 73/238/EHS „o opatreniach na zmiernenie následkov ťažkostí pri zásobovaní ropou a ropnými produktmi“. Táto smernica zavazovala štáty vypracovať intervenčné plány, podľa ktorých sa má postupovať v prípade ťažkostí vzniknutých v zásobovaní ropou a výrobkami z nej a poverovala Európsku Komisiu koordináciou členských štátov.⁴⁵²

V súčasnosti sa pri analýze energetickej bezpečnosti možno opierať o Zelenú Knihu z roku 2000 pod názvom: „Smerom k európskej stratégii pre bezpečnosť dodávok energie“ ako aj niektorých ďalších legislatívnych noriem, týkajúcich sa najmä problematiky energetickej efektívnosti. Zelená Kniha varovala pred dôsledkami prílišnej závislosti EÚ na dodávkach ropy zo zahraničia. V oblasti medzinárodných vzťahov odporúčala vytvárať nové formy partnerstiev so štátmi dodávajúcimi ropu do EÚ, ako aj s tranzitnými štátmi. Po prvýkrát sa výraznejšie zaoberala aj „manažmentom dopytu“ po energii a upozorňovala na nízku energetickú efektívnosť v hodnote 25%.

Zelená Kniha identifikovala v oblasti energetickej bezpečnosti štyri typy rizík:

1. fyzické, resp. technické riziko – čiastočné, alebo trvalé prerušenie dodávok;
2. ekonomické riziko – nepredvídateľná volatilita cien na trhu;
3. sociálne riziko – odvíja sa od dôsledkov fyzického a ekonomického rizika;
4. environmentálne riziko – dôsledok ekologickej havárie a vyššej tvorby emisií.

Fyzické, resp. technické riziko pojednáva o čiastočnom alebo trvalom prerušení dodávok energie. K trvalému prerušeniu môže dôjsť v prípade zastavenia produkcie, resp. pri vyčerpaní energetického zdroja. Zelená Kniha upozorňuje, že nemôžeme vylúčiť ani situáciu, kedy EÚ opustí ťažbu uhlia, alebo výrobu energie z nukleárných zdrojov (napr. v prípade nehody). Dopady tohto stavu (presun dopytu po energii na iný zdroj) na fungovanie trhov, environmentálnych cieľov a pod., musia byť dôkladne preskúmané. Čiastočné prerušenie dodávok energie môže mať takisto negatívne následky na spotrebiteľa, resp. na celé

⁴⁴⁹ Council Directives 68/414/EEC & 98/93 EC (EUR 25 oil stock situation). 27. november 2005

⁴⁵⁰ ČR spolu s ôsmimi novými členskými štátmi (s výnimkou Maďarska) uplatňuje pri príprave tohto záväzku prechodné obdobie.

⁴⁵¹ Council Directives 68/414/EEC & 98/93 EC (EUR 25 oil stock situation). 27. november 2005

⁴⁵² Smernica 73/238/EHS (<http://ccvista.taiaex.be/show.asp?link=/Fulcrum/CCVista/SK/31973L0238-SK.doc>)

hospodárstvo. V tomto prípade Zelená Kniha upozorňuje na riziko útoku (v súčasnosti môže ísť najmä o teroristický útok), geopolitickej krízy a prírodnej katastrofy.

Ekonomické riziko vychádza z obáv cenovej nestability na trhoch s energiami v EÚ, aj vo svete. Kompetencie EÚ umožňujú na vnútornom trhu optimalizovať zdroje a znižovať náklady, avšak ceny na európskom trhu sú odvodené od cien na trhu svetovom. Nižšie analyzovaná sektorová štruktúra spotreby ropy v EÚ poukazuje práve na zraniteľnosť európskej ekonomiky. Vysoká volatilita cien energií (najmä ropy a zemného plynu) spôsobuje veľkú makroekonomickú nerovnováhu na účtoch obchodnej i platobnej bilancie jednotlivých členských štátov.⁴⁵³

Sociálne riziko sa odvíja od negatívnych dopadov na spoločnosť a hospodárstvo, spôsobených prvými dvoma faktormi. Zelená Kniha pripomína, že prudké zvýšenie cien energií (resp. i pohonných látok) má za následok vznik štrajkov a sociálnych nepokojov.

Environmentálne riziko zahrnuje potenciálne (resp. náhodné) ekologické katastrofy (ropné škvrny, jadrové havárie, a pod.) ako aj škody spôsobené zvýšením emisií. Napriek tomu, že väčšina politik obsahuje v sebe environmentálny aspekt, v Zelenej Knihe sa zvyrazňuje najmä dopad a príčina globálneho otepľovania.

Vzťah EÚ k otázkam energetickej bezpečnosti je determinovaný stále rastúcou a pre hospodárstvo existenčnou surovinovou závislosťou na dovoze ropy a zemného plynu. Táto závislosť predstavuje pri zemnom plyne 40 % a pri ropy vyše 76 % (pomer dovoz a spotreby), pričom projekcie do budúcnosti (o 20-30 rokov) hovoria o 70 %, resp. o 90 %, v závislosti od rozšírenia EÚ (v nových členských štátoch však predstavuje závislosť na importe ropy 90-94 %). Domáce rezervy týchto surovín v dôsledku rastúceho dopytu nebudú dostatočné, nakoľko podľa analýz IEA stúpne v krátkodobom horizonte v 2005 dopyt po ropy v EÚ o 9000 barelov denne (3,285 mil. barelov ročne), v 2006 o 41 000 barelov denne (14,965 mil. barelov ročne), pričom v dlhodobom horizonte (2025) sa prognózuje dopyt po ropy na úrovni približne 17 mil. barelov denne (6,2 mld. barelov ročne)⁴⁵⁴.

Súčasná spotreba ropy (5,6 mld. barelov ročne, resp. 15,6 mil. barelov denne) však bude v EÚ ako aj rozvinutých ázijských v porovnaní s ostatnými regiónmi rásť len miernym tempom (0,3 %). Najrýchlejšie bude rásť spotreba ropy v USA a v rýchlom sa rozvíjajúcej Ázii (cca. 3,5 % ročne), ktorej spotreba by podľa prognóz mohla okolo roku 2025 „predbehnúť“ práve spotrebu ropy USA. Spotreba ropy v týchto regiónoch by v tomto období mala tvoriť vyše dvojnásobok spotreby EÚ.⁴⁵⁵

Aktuálnym determinantom ceny ropy na svetových trhoch sa stáva nedostatočná produkčná kapacita rafinérií, ktorej efekty sa prejavili napr. počas hurikánovej sezóny v USA (hurikán Katrina znamenal výpadok rafinérskych kapacít v objeme 3 mil. b/d, t.j. 17 % celkovej kapacity). V EÚ je aktuálna (júl 2005) produkčná kapacita rafinérií na úrovni 13,7 mil. barelov ropy denne, čo znamená pokles o 500 000 barelov oproti rovnakému obdobiu v roku 2004. Vyťaženosť rafinérií v EÚ bola v júli 2005 na pomerne nízkej úrovni 87,3 % (90,9 % v júli 2004), vzhľadom na očakávanú väčšiu vyťaženosť v auguste.⁴⁵⁶

Z hľadiska širšej regionálnej štruktúry bol import ropy v 2004 rozdelený nasledovne: SNŠ (resp. štáty bývalého Sovietskeho Zväzu) 29,2%; Blízky Východ 25 %; Nórsko a ostatná Európa (VB, Dánsko) 22,7%; Afrika 17,9%; J. Amerika (Mexiko, Venezuela, Brazília) 2,5%.

⁴⁵³ SR dovezla za prvých 8 mesiacov 2005 z Ruskej federácie tovary (zväčša ropu) v hodnote 72 mld. Sk, čo predstavuje nárast (v dôsledku zvýšenia cien ropy) oproti rovnakému obdobiu roku 2004 o 28% a pasívne saldo v hodnote 63 mld. Sk.

⁴⁵⁴ Key world energy statistics 2005. Paríž: IEA, 2005

⁴⁵⁵ International Energy Outlook 2005. EIA, júl 2005

⁴⁵⁶ Oil Market Report. IEA, november 2005

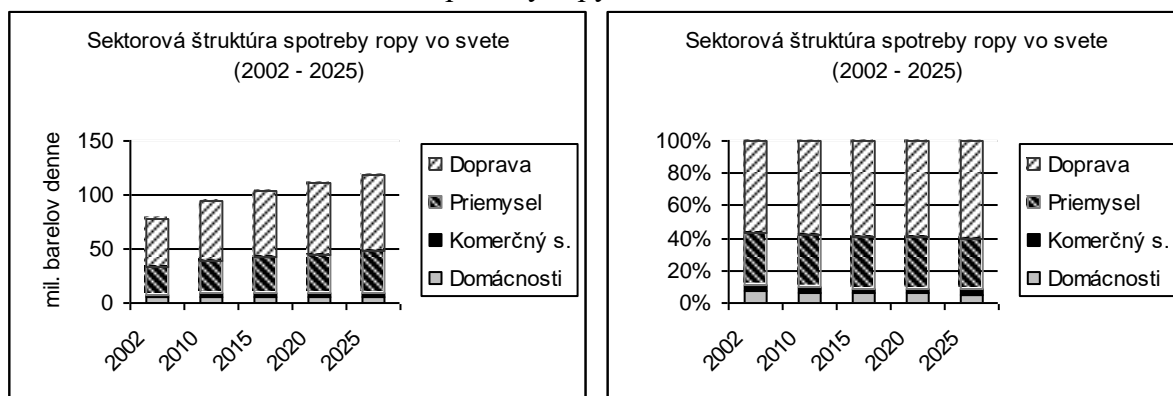
Oproti roku 2002 sa import relatívne zvýšil z regiónu SNŠ až o 10,5% a to na úkor regiónu Nórska a ostatnej Európy.⁴⁵⁷

Podrobnejšia regionálna štruktúra importu ropy (crude oil) v 2004 bola v EÚ nasledovná: Rusko 26 %; Nórsko 20 %, Saudská Arábia 12,8%; Líbya 9,6 %; Irán 6,6 %; Kazachstan a Alžírsko 3,7 %; Nigéria 3,1 %; Irak 2,7 %. Oproti roku 2002 sa import relatívne zvýšil z Ruska, Saudskej Arábie, Líbye, Iránu, Kazachstanu. Naopak relatívny pokles importu ropy zaznamenala EÚ s Nórskom, Nigériou, Alžírskom, Irakom a najvýraznejšie so Sýriou (zo 4 % na 1,6 %).⁴⁵⁸ Výpadok dodávok z Nigérie bol spôsobený tamojšími občianskymi nepokojmi; zníženie importu ropy z Iraku bolo spôsobené vojenskou intervenciou USA a koalíčných vojsk.

Sektorová štruktúra spotreby ropy je definovaná pre sektory dopravy, domácností, priemyslu a sektoru komerčného. Najmenšiu relatívnu spotrebu predstavuje komerčný sektor – cca 4 %. Spolu so sektorom domácností, ktorého spotreba ropy je približne na úrovni 7 %, je tento sektor a rast jeho spotreby determinovaný hlavne veľkosťou, resp. rastom populácie. Keďže rast populácie v EÚ je na nízkej úrovni, prognózy nepredpokladajú nárast absolútnej spotreby ropy v týchto sektoroch, aj vzhľadom na rast spotreby substitútov ropy (najmä zemného plynu) a zvýšenie energetickej efektívnosti.

Sektor priemyslu sa na spotrebe ropy podieľa približne 32 %. Tento podiel by mohol podľa celosvetového trendu z dlhodobého hľadiska zostať nezmenený, čo predpokladá vzrast absolútnej spotreby v tomto sektore z dnešných 4,2 mil. barelov denne, na približne 5,1 mil. barelov denne v 2025. Najväčšia spotreba ropy je v sektore dopravy, ktorej podiel na celkovej spotrebe je v súčasnosti cca. 57 %, čo predstavuje spotrebu 9,67 mil. barelov ropy denne. Do roku 2025 by sa spotreba ropy v tomto sektore mohla zvýšiť na približne 60 %, čo predstavuje asi 11 mil. barelov denne. Tento odhad by sme však mohli zaradiť do kategórie reálnych, keďže EIA predpokladá v roku 2025 pre rozvinuté krajiny spotrebu ropy v sektore dopravy na úrovni 62,7 %, pričom rast spotreby v tomto sektore nebude v EÚ tak dynamický ako napr. v USA.⁴⁵⁹

Tab. č. 1 a 2: Sektorová štruktúra spotreby ropy vo svete v 2002 – 2025



zdroj: <http://www.eia.doe.gov/oiaf/ieo/oil.html>

zdroj: <http://www.eia.doe.gov/oiaf/ieo/oil.html>; vlastné výpočty

Z hľadiska znižovania energetickej závislosti EÚ, ktorá sa premieta i do ostatných hospodársko-politických vzťahov EÚ, je z naznačených trendov badateľné, že najväčšie možnosti úspor, resp. diverzifikácie zdrojov, predstavuje sektor priemyslu a najmä sektor dopravy. Odborníci sa v tomto smere zaoberajú troma spôsobmi ako tento cieľ dosiahnuť.

⁴⁵⁷ Registration of Crude Oil Imports and Deliveries in the Community (http://www.europa.eu.int/comm/energy/oil/crude/index_en.htm)

⁴⁵⁸ Tamtiež

⁴⁵⁹ International Energy Outlook 2005. EIA, júl 2005

Prvým je zvýšenie energetickej efektívnosti, resp. produktivity zdrojov; druhým je masívnejšie využitie biopalív, ktorých využívanie je už dnes pre členské štáty EÚ v určitom množstve záväzné; a tretím je výskum a využitie vodíkových a palivových článkov (v tomto smere spolupracuje EÚ napr. s TNK z oblasti automobilového priemyslu, v rámci projektu „Lighthouse“ – „Maják“), ktorých komerčné využitie sa predpokladá približne v roku 2025 a bude si vyžadovať masívnu podporu a investície (najmä do infraštruktúry).

Pri formovaní odporúčaní pre oblasť zahraničnej ako aj domácej (najmä hospodárskej) politiky EÚ je žiadúce poznať celkovú situáciu na trhu s ropou, ako aj prognózu budúceho vývoja tohto trhu.

Tab. č. 3: Svetový obchod (import a export) s ropou v 2002 (v mil. barelov denne)

Región	Importujúci región								Celkový Export
	Rozvinuté ek. komplexy				Rozvíjajúce sa ek. komplexy				
	Sev. Amerika	Západná Európa	Ázia	Spolu	Pacifická oblasť	Čína	Ostatný svet	Spolu	
2002									
OPEC									
Perzský Záliv	2.8	2.9	4.4	10.1	3.2	0.9	2.5	6.6	16.7
Severná Afrika	0.6	2.1	0.0	2.7	0.1	0.0	0.0	0.1	2.8
Západná Afrika	1.1	0.5	0.1	1.7	0.5	0.0	0.1	0.6	2.3
Južná Amerika	1.7	0.1	0.1	1.9	0.1	0.0	0.3	0.4	2.3
Ázia	0.0	0.0	0.2	0.2	0.4	0.0	0.0	0.4	0.6
Spolu OPEC	6.2	5.6	4.8	16.6	4.3	0.9	2.9	8.1	24.7
Non-OPEC									
Severné more	0.6	4.5	0.0	5.1	0.0	0.0	0.0	0.0	5.1
Karibská oblasť	0.6	0.1	0.0	0.7	0.1	0.0	0.1	0.2	0.9
SNŠ (býv. ZSSR)	0.3	3.6	0.3	4.2	0.2	0.0	0.1	0.3	4.5
Ostatné Non-OPEC	5.5	3.6	1.2	10.3	3.0	1.3	5.7	10.0	20.3
Spolu Non-OPEC	7.0	11.8	1.5	20.3	3.3	1.3	5.9	10.5	30.8
Celkový import ropy	13.2	17.4	6.3	36.9	7.6	2.2	8.8	18.6	55.5

zdroj: <http://www.eia.doe.gov/oiaf/ieo/oil.html>

Tab. č. 4: Svetový obchod (import a export) s ropou v 2025 (v mil. barelov denne)

Región	Importujúci región								Celkový Export
	Rozvinuté ek. komplexy				Rozvíjajúce sa ek. komplexy				
	Sev. Amerika	Západná Európa	Ázia	Spolu	Pacifická oblasť	Čína	Ostatný svet	Spolu	

	2025								
OPEC									
Perzský Záliv	5.8	4.5	5.1	15.4	8.7	6.4	4.9	20.0	35.4
Severná Afrika	0.5	3.1	0.1	3.7	0.8	0.3	0.5	1.6	5.3
Západná Afrika	1.6	1.1	0.3	3.0	1.8	0.5	0.2	2.5	5.5
Južná Amerika	3.9	0.1	0.4	4.4	0.1	0.0	0.4	0.5	4.9
Ázia	0.1	0.0	0.3	0.4	0.6	0.1	0.2	0.9	1.3
Spolu OPEC	11.9	8.8	6.2	26.9	12.0	7.3	6.2	25.5	52.4
Non-OPEC									
Severné more	0.5	3.4	0.0	3.9	0.3	0.0	0.2	0.5	4.4
Karibská oblasť	1.4	0.5	0.2	2.1	0.6	0.0	0.8	1.4	3.5
SNŠ (býv. ZSSR)	0.5	3.3	0.6	4.4	0.7	3.1	1.5	5.3	9.7
Ostatné Non-OPEC	6.8	2.9	0.4	10.1	3.1	0.3	2.5	5.9	16.0
Spolu Non-OPEC	9.2	10.1	1.2	20.5	4.7	3.4	5.0	13.1	33.6
Celkový import ropy	21.1	18.9	7.4	47.4	16.7	10.7	11.2	38.6	86.0

zdroj: <http://www.eia.doe.gov/oiaf/ieo/oil.html>

Z týchto poznatkov trendov možno usúdiť, ktorým smerom by sa mala orientovať zahraničná politika EÚ. Spolupráca sa rozvíja najmä s Ruskom (v rámci energetického dialógu), ktoré bude jedným z najvýznamnejších partnerov v tejto oblasti. Ďalej je to spolupráca s kaspickým regiónom, vzhľadom na rastúci geopolitický význam tejto oblasti, ktorého súčasťou je aj v máji novootvorený ropovod Baku (Azerbajdžan), Tbilisi (Gruzínsko), Ceyhan (Turecko). Zmenšiť závislosť dodávok ropy z Ruska a zvýšiť energetickú bezpečnosť sa EÚ snaží vytvorením zóny voľného obchodu so severoafrickými (Alžírsko, Líbya) a niektorými blízkovýchodnými štátmi v rámci EMFTA. Podobnú ambíciu má aj spolupráca EÚ s GCC (Gulf Cooperation Council); ktorá odráža taktiež rastúcu závislosť európskej energetiky od štátov Blízkeho Východu, a ktorej členom sú Saudská Arábia, Bahrajn, Kuvajt, Omán, Katar a Spojené Arabské Emiráty (z hľadiska dodávok ropy je perspektívna spolupráca najmä so Saudskou Arábiou a Kuvajtom). Do budúcnosti je potenciálnym partnerom africký ECOWAS (najmä Nigéria) a Angola.

Najvýznamnejším faktorom, ktorý by však mohol prispieť k energetickej bezpečnosti EÚ v oblasti dodávok ropy a na ktorý by sa malo orientovať úsilie domácej hospodárskej politiky, je kompletizácia vnútorného trhu s energiami a jeho hlbšia integrácia, resp. kompatibilita s okolitými regiónmi, na dodávkach ropy ktorých je EÚ závislá.⁴⁶⁰ Bezpečnostné riziko výpadkov dodávok energie (ropy, zemného plynu) sa v prípade hlbšej integrácie trhu s energiami s Ruskou federáciou, Tureckom, či Alžírskom podstatne zníži. Štúdia „Study on Energy Supply Security and Geopolitics“ odporúča tiež rozvíjať bilaterálne vzťahy s veľkými importérmi surovínových zdrojov (USA, Japonsko, Čína, India) ako aj multilaterálne vzťahy v rámci medzinárodných organizácií (napr. na pôde Medzinárodnej energetickej agentúry, či Medzinárodného energetického fóra).⁴⁶¹

Literatúra

1. Council Directives 68/414/EEC & 98/93 EC (EUR 25 oil stock situation). 27.11.2005 (<http://europa.eu.int/comm/energy/oil/stocks/documents/eu15husituationjourn2005.xls>)
2. Eurostat (Environment and Energy). 27. november 2005

⁴⁶⁰ Schopnosť integrácie ruského trhu s energiami do trhu EÚ je determinovaná dobudovaním vnútorného trhu EÚ s energiami

⁴⁶¹ Linde van der, C. a kol.: Study on Energy Supply Security and Geopolitics. Hague: CIEP, 2004

- (<http://epp.eurostat.cec.eu.int>)
3. European Commission for Energy, 27. november 2005
(http://www.europa.eu.int/comm/energy/index_en.html)
 4. Fulton, L.: Reducing Oil Consumption in Transport: Combining Three Approaches. Paris: IEA, 2004 (www.eia.org/textbase/papers/2004/transportthree.pdf)
 5. Green Paper - Towards a European strategy for the security of energy supply. Luxembourg: European Commission, 2001
(http://www.europa.eu.int/comm/energy_transport/doc-principal/pubfinal_en.pdf)
 6. International Energy Outlook 2005. EIA, júl 2005
(<http://www.eia.doe.gov/oiaf/ieo/oil.html>)
 7. Key world energy statistics 2005. Paríž: IEA, 2005
<http://www.iea.org/textbase/nppdf/free/2005/key2005.pdf>
 8. Linde van der, C. a kol.: Study on Energy Supply Security and Geopolitics. Hague: CIEP, 2004
(http://www.europa.eu.int/comm/energy_transport/doc/2004_lv_ciep_report_en.pdf)
 9. Luciani, G.:EUROGULF:An EU-GCC Dialogue for Energy Stability and Sustainability. apríl 2005
(http://www.europa.eu.int/comm/energy_transport/doc/2005_04_eurogulf_kuwait.pdf)
 10. Oil Market Report. IEA, november 2005
(<http://omrpublic.iea.org/currentissues/full.pdf>)
 11. Report on the Green Paper on Energy: Four years of european initiatives. Brussels: European Commission EaTDG, 2005
(www.europa.eu.int/comm/energy_transport/doc/2005_green_paper_report_en.pdf)
 12. Smernica 68/414/EHS
(<http://ccvista.taix.be/show.asp?link=/Fulcrum/CCVista/SK/31968L0414-SK.doc>)
 13. Smernica 73/238/EHS
(<http://ccvista.taix.be/show.asp?link=/Fulcrum/CCVista/SK/31973L0238-SK.doc>)
 14. Štatistický úrad SR (www.statistics.sk)

Kontaktné údaje:

Ing. Branislav Žúdel
 Katedra svetovej ekonomiky
 Fakulta medzinárodných vzťahov
 Ekonomická univerzita v Bratislave
 Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava
 Tel.: +421-2-672 95 435; + 421-907-238 434
 Email: zudel@euba.sk

Zoznam účastníkov

Ing. Katarína Adámková
Ing. Petr Baránek
PhDr. Peter Barát
PhDr. Jana Barátová
Ing. Majid Belmiloud
Ing. Karel Benák
PhDr. Mária Bláhová
Ing. Luis Blazquez
Ing. Marek Csabay, PhD.
PhDr. Peter Čajka, PhD.
Mgr. Dmitrieva Oľga
doc. Ing. Mgr. Milan Droppa, PhD.
Ing. Tomáš Dudáš, PhD.
Ing. Michal Fabuš
Ing. Lenka Filipová, PhD.
Ing. Pavel Foltin, kpt., PhD.
PhDr. Peter Greguš, CSc.
Ing. Martin Grešš, PhD.
Ing. Mária Greššová
Ing. Mgr. Magdaléna Hašková
Ing. Katarína Havlová
Ing. Karel Hlaváček
doc. Ing. Ladislav Hofreiter, CSc.
Ing. Martin Hon
Ing. Iva Honová
Ing. Jana Hošková
Ing. Zdeňka Hrnčárková
PhDr. Bruno Hromý
JUDr. Lucia Hurná
Ing. Eva Ivanová, CSc.
Ing. Eva Jiráková

JUDr. Roman Jurík
Ing. Jan Kellner
Ing. Daniel Kiapeš
doc. Ing. Christiana Kliková, CSc.
Ing. Aleš Kocourek
Mgr. Viera Koganová, PhD.
Ing. Igor Kotlán, PhD.
Ing. Luděk Kouba
Ing. Ivana Kubincová
Ing. Igor Kucer
PhDr. Irah Kučerová, PhD.
Ing. Zuzana Kučerová, PhD.
Ing. Magdaléna Kudelova, PhD.
Mgr. Miroslav Kupkovič
Ing. Petra Langerová
Ing. Marián Lebiezík, PhD.
PhDr. Ján Liďák CSc.
prof. Ing. Ľudmila Lipková, CSc.
Ing. Aleš Lokaj
doc. RNDr. Ľudmila Lysá, PhD.
Ing. Ladislav Lysák, DrSc.
Ing. Marcela Machů
Ing. Lukáš Malecký
Ing. Eva Marhoulová
doc. PhDr. Milan Márton, CSc.
Mgr. Halina Martyniv
Ing. Jana Masárová
doc. RSDr. Jozef Matis, PhD.
doc. Ing. Miroslav Mečár, CSc.
Dr. Marek Migalski
Ing. Pavel Mikuš, PhD.
Ing. Boris Navrátil CSc.
doc. Ing. Pavel Nezval, PhD.
Ing. Martina Novotná, PhD.

Ing. Miloš Ondrušek
Ing. Roden Oravec
Mgr. Peter Otrubčák
RNDr. Jana Pásztorová, PhD.
PhDr. Marek Pavka, PhD.
doc. PhDr. René Pawera, CSc.
Dr. Tomasz Pietrzykowski
Ing. Ľubomír Plško
Ing. Kamila Poláková
Ing. Jozef Polakovič M.E.S.
prof. Ing. Michal Pružinský, PhD.
Mgr. Ivana Raslavská
Ing. Klaudia Rohlová
Ing. Dr. Rosenberg Miloslav
JUDr. Peter Rusiňák
Mgr. Alisher Saifiddinov
Ing. Martin Sedláček
Ing. Juraj Skovajsa
Ing. Zuzana Sládková
Ing. Ruben Stepanyan
Mgr. Sunghee Song
Dr. Ing. Hana Svobodová
Ing. Jana Šimanová
doc. PhDr. František Škvrnda, CSc.
Ing. Martin Štěpánek, PhD.
Ing. Michaela Tichá
Ing. Beata Tomková
Ing. Pavel Tuleja, PhD.
Ing. Vladimír Turček
PhDr. Viera Uhlárová, M.A.E.S.
Ing. Natálie Uhrová
PaedDr. Emília Vokálová, CSc.
Ing. Pavel Vyleťal

PhDr. Peter Weiss, CSc.

Ing. Jiří Zapletal

Dr. Izabela Zawisłańska

prof. Ing. Milan Žák, CSc.

Ing. Václav Žďárek

Ing. Branislav Žúdel